

AUSGABE 3 - MÄRZ 2018

AUTO INSIDE

Das Fachmagazin für die Schweizer Garagisten
Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

Was Garagisten über den Auto-Salon 2018
wissen müssen

Seiten 10-50

Wie das Sommerreifengeschäft in Schwung
gebracht werden kann

Seiten 52-77

Was der Leiter Mobilität beim Bundesamt für
Energie zur CO₂-Debatte sagt

Seiten 88-93

ESA+ TECAR

**40
JAHRE**
ESA+ TECAR

| | |
|-------|--|
| | ESA-Tecar Spirit 5 HP 195/65 R15 91V |
| | sehr empfehlenswert |
| | Sommerreifentest |
| ★★★★★ | www.test.tcs.ch 02/2017 |

DAMIT DIE SICHERHEIT IM SOMMER TRIUMPHIERT

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

meinneu.ch | esa.ch | eshop.ch

Meine
ESA+ TECAR
Zusammen sind wir stark



**Derendinger
am Autosalon
Genf**

**8. bis 12. März
Halle 7,
Stand 7311**

www.derendinger.ch

Sommerreifen von Derendinger. Für starke Garagen.

Profitieren Sie vom schnellsten Reifen-Lieferservice der Schweiz – direkt in Ihre Werkstatt. Wählen Sie aus vielen namhaften Premiumreifenmarken zu Tiefst-

preisen mit allen Vorteilen der Longdrive Reifengarantie. Kommen Sie zudem in den Genuss vom kompletten Reifenservice-Sortiment und vielem mehr.

**Reifen online bestellen
und Happy Points sammeln**

Derendinger

März 2018



12 Sandro Piffaretti und Giorgio Feitknecht sind die beiden Schwergewichte der Schweizer Zuliefererbranche. Die CEO von SAG und ESA, trafen sich auf Einladung von AUTOINSIDE zum Gipfeltreffen – und offenbarten viele Gemeinsamkeiten.



52 Nach dem Auto-Salon ist vor dem Sommerreifengeschäft: Welche Trends gibts und welche Reifen sind besonders empfehlenswert?



88 Der zunehmend hohe Allrad-Anteil macht es für die Schweiz anspruchsvoller, den Zielwert von 95 g CO₂/kg bis 2020 zu erreichen, sagt Christoph Schreyer. Der Leiter Mobilität im Bundesamt für Energie erklärt im Gespräch mit AUTOINSIDE, weshalb er gerne mit den Garagisten zusammenarbeitet.



Titelseite:
Der ESA Tecar schneidet im TCS-Test regelmässig gut ab.

5 Editorial

6 Kurz notiert

Auto-Salon

- 10 Vorhang auf für den 88. Auto-Salon
- 12 Interview mit Giorgio Feitknecht (ESA) und Sandro Piffaretti (SAG)
- 18 Innovationstreiber der Fahrzeugtechnik
- 22 Vertriebssysteme der Zukunft
- 24 Willkommen am AGVS-Stand
- 26 Opel setzt auf eigene Events
- 28 René Degen über die Emotionen des Salons
- 30 Was die Zulieferer Neues bieten

Sommerreifen

- 52 Der aktuelle TCS-Sommerreifen-Test
- 56 Sommerreifen aus dem Winterland
- 58 Das Rundum-Denken fördern
- 60 Reportage aus der Felgenfabrik
- 62 Wie der Reifenmarkt funktioniert
- 67 Mit Sicherheit keinen Plattfuss mehr
- 68 Rauschende Pirelli-Party
- 71 Neuigkeiten zum Sommerreifengeschäft

Sektionen

- 78 Sektion Aargau

Verband

- 79 Nachruf Martin Wagner

Tag der Schweizer Garagisten

- 80 Rückmeldungen als Herausforderung

Werkstatt und Kundendienst

- 82 Bedeutung der Fluidversorgungsanlage
- 84 Gute Geschäfte im Bremsencenter
- 86 Neues für die Werkstatt
- 88 Interview mit dem Leiter Mobilität des BFE
- 95 Viel Neues zum AutoEnergieCheck

Management und Recht

- 100 Neuigkeiten zur «Garagennummer»

Beruf und Karriere

- 102 Fachausweisübergabe
- 107 Kundendienstberater
- 109 Verkaufsberater
- 110 News aus der Berufsbildungskommission
- 114 Flottenverkauf
- 116 SwissSkills 2018
- 118 Business Academy
- 120 Regionale Weiterbildungskurse

124 Garagenwelt / 127 Impressum



Ihr Partner für das kundenfreundliche Autohaus:

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

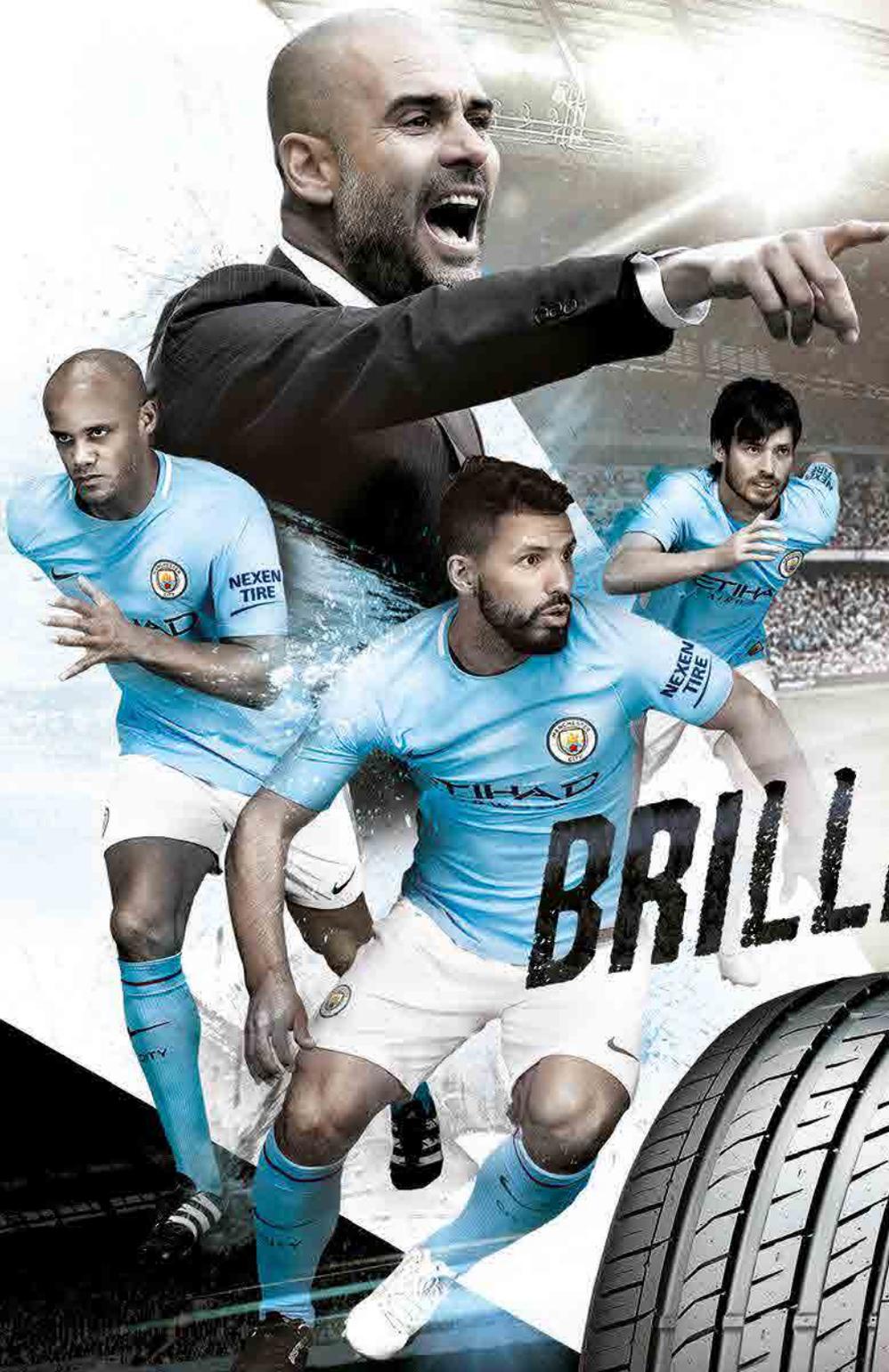
Profitieren Sie von unserer Erfahrung! Verlangen Sie ein unverbindliches und kostenloses Beratungsgespräch.



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



OFFICIAL PARTNER OF
MANCHESTER CITY FOOTBALL CLUB



MOVE BRILLIANTLY



N FERA SUI N blue HD Plus



NEXEN NEXEN TIRE

hostettler autotechnik ag
pneuservice

Automobile Mobilität bleibt die solide Grundlage für die Garagisten

Liebe Leserin, lieber Leser

Den diesjährigen internationalen Auto-Salon Genf werden wieder rund 700 000 an der automobilen Zukunft interessierte Konsumenten besuchen. Dafür spricht, dass sich die Nachfrage nach neuen Autos schon zum Jahresstart überaus erfreulich dargestellt hat. Zudem wird der Genfer Auto-Salon erneut mit unzähligen Neuheiten und topaktuellen Konzeptideen glänzen und natürlich durch die kompakte und einzigartige Anordnung fast aller namhaften Hersteller in der Palexpo begeistern. Einen weiteren Anziehungspunkt stellen die zahlreichen kompetenten Aussteller aus den Dienstleistungs-, Zulieferer- und Werkstatteinrichtungsbereichen dar.

Nebst der Begeisterung für leistungsstarke und exklusive Automobile bleibt die Faszination für die Integration von technologischen Raffinessen: Angefangen bei den ausgereiften und nützlichen Assistenzsystemen über ein digital immer stärker vernetztes Fahrzeug bis hin zum autonomen Fahren. In der Regel stehen auch Fragen zu Sicherheit, Bequemlichkeit, Komfort, Ausstattung, Betriebskosten und Kaufpreis im Vordergrund. Weitere zentrale Themen sind die Antriebstechnologie sowie die Art und Höhe des Verbrauchs. Die Forderung aus Politik und Teilen der Gesellschaft nach immer saubereren und sichereren Autos stellt die Automobilindustrie, das nachgelagerte Autogewerbe sowie die vielen Dienst-



«Entgegen den medialen Seitenhieben gegen die Autobranche, dass diese ihre Hausaufgaben nicht mache und in alten Antriebstechnologien verhaftet sei, wird der Auto-Salon eindeutig zeigen, wie rasant sich die Industrie wandelt und in alternative Antriebe investiert.»

leister auch künftig vor grosse Herausforderungen. Entgegen den medialen Seitenhieben gegen die Autobranche, dass diese ihre Hausaufgaben nicht mache und immer noch in alten Antriebstechnologien verhaftet sei, wird der Genfer Auto-Salon eindeutig zeigen, wie rasant sich die Industrie wandelt und in alternative Antriebe investiert. Rein elektrische Antriebe, thermisch-

elektrisch kombinierte Antriebe und Brennstoffzellen werden in ausgereifter Technik angeboten.

Den Besuchern wird eine unendliche automobiler Vielfalt präsentiert – eine Vielfalt, die alle Bedürfnisse abdeckt. Es ist dieses fantastische Angebot und die Freiheit, sich, wann immer man will, mit dem Auto von A nach B zu bewegen, die den Gebrauch stetig anwachsen lassen. Für uns Garagisten stellt dies eine hervorragende Grundlage dar, um mit Zuversicht in die Zukunft zu blicken. Der Garagist ist am nächsten beim Kunden. Er ist der Fachmann für alle Fragen rund um die automobiler Mobilität. Auch die immer komplexeren Anforderungen meistern die Garagisten mit einer hervorragenden Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeitenden. Dafür stehen wir im Auto Gewerbe Verband Schweiz tagtäglich für unsere 4000 Mitglieder im Einsatz.

Vom 8. bis zum 18. März ist das AGVS-Team für seine Mitglieder am Auto-Salon in Halle 2, Stand 2141, da. Wir freuen uns auf Ihren Besuch und darauf, Sie mit Köstlichkeiten zu verwöhnen.

Mit herzlichen Grüssen

Urs Wernli
Zentralpräsident

KW gewindefahrwerke



FÜR JEDEN **ANSPRUCH**
DAS **RICHTIGE FAHRWERK!**

BESUCHEN SIE UNS AUF DEM
AUTOSALON GENF
HALLE 2 | STAND 2042

Umstrukturierung an der Spitze der Schweizer Scout24

Gilles Despas ist zum neuen CEO der Scout24 Schweiz AG ernannt worden. Despas folgt auf **Olivier Rihs**, der das Netzwerk für Online-Marktplätze für Fahrzeuge, Immobilien



Gilles Despas folgt bei Scout24 auf Olivier Rihs.

und Kleinanzeigen nach über 15-jähriger Firmenzugehörigkeit, davon sieben Jahre als CEO, verlässt, um beruflich neu zu orientieren. Aus dem gleichen Grund verlässt auch Finanzchef **Toni Köhli** nach 17 Jahren das Unternehmen. Köhli's Nachfolge tritt per 1. Mai **Boris Gussen** an, der Director Finance bei Ringier Digital ist. Der designierte CEO Gilles Despas arbeitet zurzeit für die Thomas Cook Gruppe als Chief Marketing Officer und Chief Digital Officer. Der

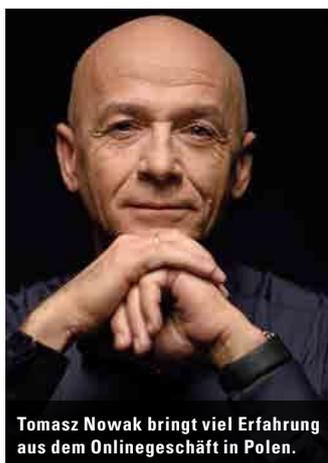


Boris Gussen wird neuer Finanzchef bei der Scout 24 Schweiz AG.

Franzose war ehemals CEO von HolidayCheck AG mit Sitz im Thurgau. Despas startet im Mai bei Scout24 in Flamatt.

Neuer Verwaltungsrat in der ricardo.ch AG

Tomasz Nowak wird neu Mitglied des Verwaltungsrates der ricardo.ch AG. Der erfahrene Digitalexperte war während mehreren Jahren in verschiedenen Positionen für die Allegro Group in Polen tätig. Die Allegro Group ist in Polen mit über 20 Millionen registrierten Mitgliedern und täglich rund einer Million verkauften Artikeln im Bereich Online-Shopping führend. **Christoph Brand**, Mitglied der Unternehmensleitung



Tomasz Nowak bringt viel Erfahrung aus dem Onlinegeschäft in Polen.

und Leiter Classifieds & Marketplaces von Tamedia sowie Verwaltungsratspräsident der ricardo.ch AG: «Tomasz verfügt über wertvolle Expertise im Führen erfolgreicher E-Commerce-Plattformen. Seine Erfahrungen bei der Allegro Group kann er ideal bei ricardo.ch einbringen und damit einen wichtigen strategischen Beitrag zur Weiterentwicklung leisten.»



Reto Töndury (links, damaliger Leiter Kommunikation der Amag Automobil- und Motoren AG), Adolf Ogi (damaliger Direktor Swiss-Ski) bei der Schlüsselübergabe.

50 Jahre Partnerschaft von Swiss-Ski und Amag/Audi

Der Beginn dieser Partnerschaft geht auf die Wintersaison 1967/68 zurück. Die Amag und Swiss-Ski legten den Grundstein für ein Sponsoring-Engagement, das eines der längsten weltweit werden sollte. **Adolf Ogi** als damaliger Präsident von Swiss-Ski wollte die Mobilität seiner Athleten sicherstellen. Sie sollten zu jeder Zeit und bei jeder Witterung sicher und entspannt an die Trainings- und Wettkampforte kommen. Neben Audi-Modellen wurden auch VW-Busse eingesetzt. Amag/Audi ist der treueste Partner von Swiss-Ski. Beide Parteien haben bereits signalisiert, die Partnerschaft auch zukünftig weiterzuführen. «Wir haben stets an unsere Schneesporthler und das grosse Interesse am Skisport geglaubt. Die zahlreichen Erfolge haben uns in den vergangenen Jahrzehnten immer wieder recht gegeben», erklärt **Morten Hannesbo**, CEO der Amag Group

AG. **Urs Lehmann**, Präsident von Swiss-Ski, sagt: «Audi ist ein erfolgreicher, innovativer Brand, der mit seiner positiven und sportlichen Ausstrahlung hervorragend zu Swiss-Ski passt.»

Family Business Award – jetzt bewerben

Der **Family Business Award** der Amag zeichnet jährlich ein Schweizer Familienunternehmen aus, das sich durch verantwortungsbewusstes Handeln und werteorientiertes, nachhaltiges Unternehmertum auszeichnet. Interessierte Unternehmen können sich bis zum 30. April



Unternehmerische Freiheit

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

2018 auf der Online-Plattform www.family-business-award.ch bewerben. Für den Preis zugelassen sind Schweizer Familienunternehmen, die sich durch nachhaltigen Unternehmergeist auszeichnen und mehr als 25 Mitarbeitende beschäftigen. Zudem müssen das Verwaltungsratspräsidium oder die operative Geschäftsleitung durch ein Familienmitglied besetzt und die Kapitalmehrheit im Familienbesitz sein.

Das ist der Schweizer Autofahrer des Jahres 2017

Volkswagen, der TCS und die Auto-Illustrierte haben den «Schweizer Autofahrer des Jahres 2017» erkoren: Es ist **Pascal Wedam** aus Regensdorf ZH. Die Preisübergabe erfolgte im Rahmen von «Best Cars 2018» in Zürich. Der Final zum «Schweizer Autofahrer des Jahres 2017» fand im Herbst 2017 mit 26 Teilnehmenden auf dem Gelände des TCS-Trainingszentrums im bernischen Niederstocken statt. Am Ende lag der 35-jährige Zürcher Wedam knapp vor dem Freiburger **Guillaume Légeret** und dem Tessiner **Fabio Orlando**. Wedam ist ein

Jahr lang als offizieller VW-Botschafter für mehr Verkehrssicherheit in einem Golf GTI unterwegs. Zu den Aufgaben gehörten Radwechsel, punktgenaues Bremsen, Schneekettenmontage sowie das Beantworten von Fragebögen zu den Themen Strassenverkehr und Erste Hilfe.

Repanet Suisse Partnerprogramm 2018

Die **André Koch AG**, der führende Lieferant für Autoreparaturlacke in der Schweiz, bietet den Mit-



gliedern des Schweizer Netzwerks für Carrosserie- und Fahrzeuglackierbetriebe Repanet Suisse auch 2018 wieder ein breites Beratungs- und Weiterbildungsangebot. Der Fokus liegt dabei auf Micro Repair (siehe AUTO-INSIDE 2/18). «Die Bandbreite

unseres Repanet-Suisse-Seminarangebotes reicht 2018 von Konfliktmanagement über Neukundengewinnung bis zu Marketingunterstützung. Und kein Weg führt an Micro Repair vorbei! Alle Carrosserie- und Lackierbetriebe sollten sich mit diesem Thema auseinandersetzen. Wir unterstützen unsere Partner dabei mit massgeschneiderten technischen Schulungen», verspricht **Tony Tulliani**, Leiter Repanet Suisse der André Koch AG. Der Höhepunkt des Jahres ist daher die Jahreskonferenz, die vom 7. bis 9. September 2018 in München stattfindet.

Doppeltes Jubiläum

Die Geschichte der **Schneider Fahrzeugeinrichtungs GmbH** begann vor 25 Jahren in Würenlingen AG. Mittlerweile hat der schweizerweit be- und anerkannte KMU-Betrieb seinen Firmensitz in Döttingen AG. Zum erfolgreichen Wachstum trug massgeblich die 10-jährige Zusammenarbeit mit der **Bott Schweiz AG** bei. Dieses doppelte Jubiläum wird mit den 20 Mitarbeitenden sowie der regionalen Bevölkerung

rund um Döttingen am Sonntag, 29. April, gefeiert. Gleichzeitig findet ein Tag der offenen Türen im ganzen Gewerbegebiet Vorhard in Döttingen statt. So werden den Besucherinnen und Besuchern mit Firmenrundgängen und diversen Vorführungen spannende Einblicke in den Arbeitsalltag der lokalen Unternehmungen gewährt.



Martin Schüler übernimmt die Leitung Finanzen bei Maserati.

Maserati: Schüler neuer Finance Manager

Michael Schüler obliegt ab sofort die Leitung der Finanzen bei Maserati für die Regionen Deutschland, Österreich und Schweiz. Zuletzt war der Finanzexperte als Controlling & Finance Manager in der Geschäftsleitung der Dyson S.A. in Zürich tätig. «Wir freuen uns sehr, mit Michael Schüler



Peter Schmid (links), Brand Director Volkswagen Schweiz, und Jörg Petersen (rechts) gratulieren Pascal Wedam zum Titel «Autofahrer des Jahres 2017».



Die Schneider Fahrzeugeinrichtungs GmbH in Döttingen feiert in diesem Jahr in 25-Jahr-Jubiläum.

le GARAGE,
das partnerschaftliche
Garagenkonzept Ihrer ESA



le GARAGE

Die Marke Ihrer Wahl

eine wichtige Schlüsselstelle im Unternehmen besetzen zu können», sagt **Piorgio Cecco**, Managing Director MACH (Maserati Österreich und Schweiz). «Wachstum kann nur mit der richtigen organisatorischen Struktur dauerhaft erfolgreich sein.» So soll die Marke mit dem Dreizack in den Märkten Schweiz und Österreich auch 2018 weiter gefestigt und ausgebaut werden.

Garage Keigel eröffnet neuen Showroom

Nach vier Monaten Umbauzeit war es soweit: Die Garage Keigel konnte an der Hochstrasse im Gundeli in Basel den umgebauten Showroom für die Marken Renault, Dacia und Nissan eröffnen. Über 100 Gäste aus dem Kreise der Markenvertreter, von Geschäftspartnern, am Umbau beteiligten Unternehmen und Kunden folgten der Einladung zum Eröffnungspéro. Grundlage des Umbaus der 700 Quadratmeter grossen Fläche waren die neuesten Gestaltungskonzepte von Renault und Nissan. Diese Konzepte legen ein grosses Gewicht darauf, dass sich der Kunde in jeder eigenen Markenwelt wohlfühlt, viel Platz zum Erkunden der Fahrzeuge hat, seine Zeit aber auch entspannt in einer Lounge verbringen kann, wenn er während einer Servicearbeit allenfalls kurz warten muss. Gastgeber und Inhaber **Christoph Keigel** war sichtlich



Die Investitionen von Bosch in die Vernetzung zahlen sich aus.

stolz auf das Resultat, das er und sein Team präsentieren durften. Er strich besonders die Bedeutung des Standorts in der Stadt Basel heraus: «In Basel gibt es einen Bestand von über 75 000 Fahrzeugen. Es ist auch ökologisch sinnvoll, wenn der Fahrzeuginhaber nicht lange Wege für den Service an seinem Auto zurücklegen muss.» Und in der Zukunft der vernetzten Mobilitätsformen sei ein Standort nahe bei einem grossen Bahnhof für alle Beteiligten von Bedeutung, unterstrich er. «Die Garage Keigel zeigt mit ihrem Engagement, dass sie bereit ist, neue zeitgemässe Wege zu beschreiten», sagte **Herbert Konrad**, Direktionsvertreter von Nissan Schweiz, in seiner Dankesrede.

Bosch steigert Umsatz und Rendite

Im vergangenen Geschäftsjahr erwirtschaftete das Technologie- und Dienstleistungsunternehmen Bosch nach vorläufigen Zahlen einen

Umsatz von rund 78 Milliarden Euro. Wechselkursbereinigt stiegen die Erlöse um 8,3 Prozent. «Wir haben unsere Wachstumsprognosen übertroffen und die Ertragslage weiter verbessert. 2017 haben wir den höchsten Umsatz in der Unternehmensgeschichte erzielt», sagte **Dr. Volkmar Denner**, Vorsitzender der Geschäftsführung der Robert Bosch GmbH. Das Unternehmen bleibe aufgrund seiner Innovationskraft und der auf Vernetzung fokussierten Strategie auf Wachstumskurs. Denner weiter: «Wir haben früh das Potenzial der Vernetzung erkannt. Jetzt erzielen wir geschäftliche Erfolge damit.»

Maserati meets Polo

Die Maserati Polo Tour 2018 startete mit dem legendären «Snow Polo World Cup St. Moritz». Während der drei Turniertage begeisterten die vier Mannschaften über 15 000 Zuschauer mit spannenden Wettkämpfen. «Wir sind stolz, in der atemberaubenden Umgebung von

St. Moritz den Saisonbeginn der diesjährigen Maserati Polo Tour zu erleben. Die Veranstaltung bietet unseren Gästen gesellschaftliche und sportliche Highlights», erklärte **Alberto Cavaggioni**, Head of Maserati Europe.

Gemeinsam noch Stärker

Der Start ins neue Jahr ist für die GCS Garage & Carrosserie System GmbH und die KSR EDV Ingenieurbüro GmbH gelungen. Die zwei Branchenprofis, die schon zwölf Jahre nachhaltig zusammenarbeiten, haben sich zur GCS Schweiz AG zusammengeschlossen, damit ihre Leistungen als Informatik-



Partner für Garagen und Carrosserien im Bereich Digitalisierung 4.0.

anbieter für die Garagen- und Carrosserie-Branche verstärkt werden. Die Kunden können sich über eine Effizienzsteigerung freuen, die einen Mehrwert für alle Parteien gewährleistet. Durch die neu gegründete GCS Schweiz AG entstand eine geballte Ladung an branchenspezifischem Know-how.



Der neue Showroom mit edlen Materialien bei der Garage Keigel.



Täglich aktuelle News:
www.agvs-upsa.ch

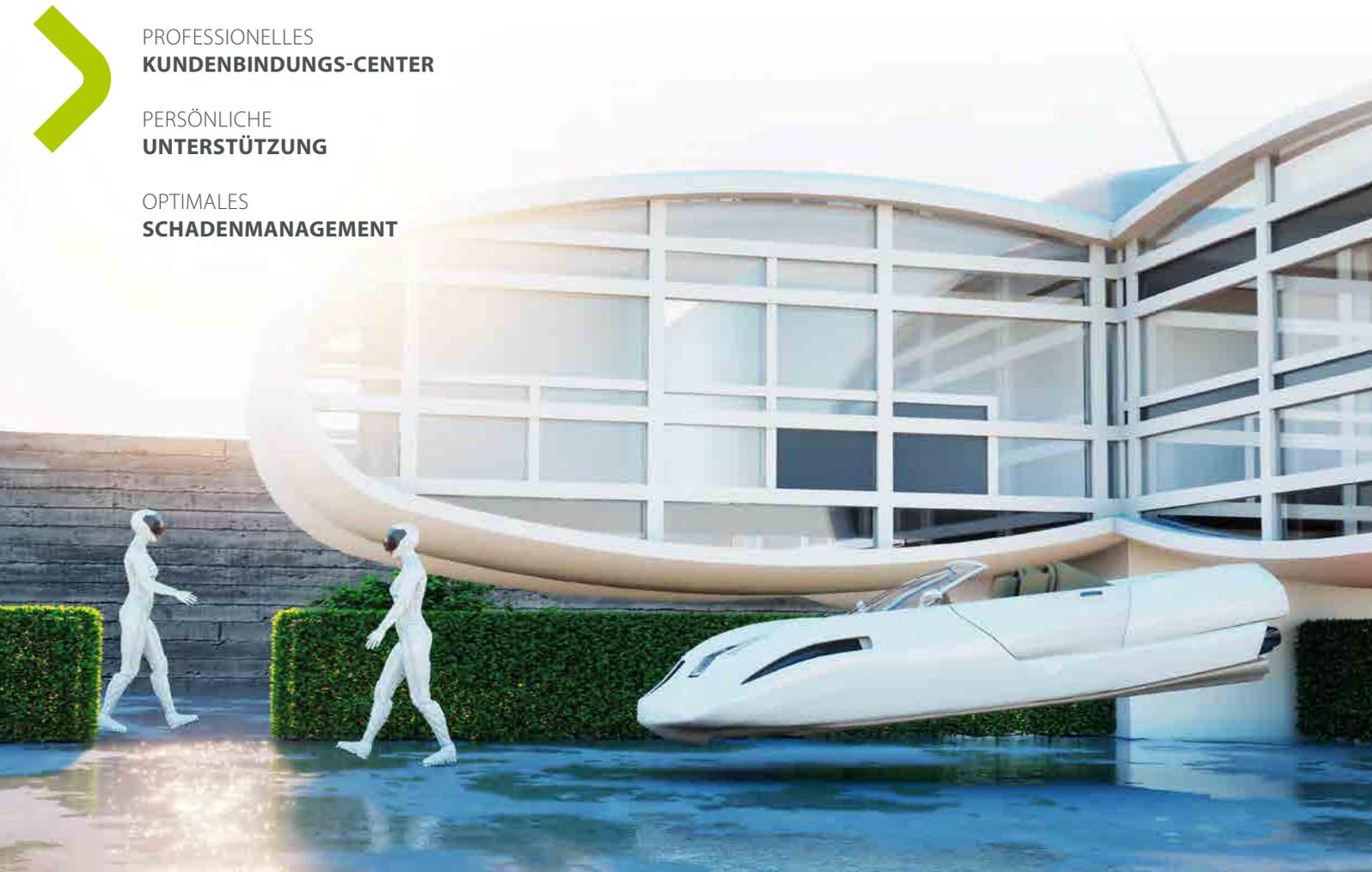
Maserati meets Polo: Erfolgreicher Start der Maserati Polo Tour in St. Moritz.



PROFESSIONELLES
KUNDENBINDUNGS-CENTER

PERSÖNLICHE
UNTERSTÜTZUNG

OPTIMALES
SCHADENMANAGEMENT



Die Welt verändert sich. Ihre Kunden bleiben.

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

**CG CAR-GARANTIE
VERSICHERUNGS-AG**

Erlenstrasse 33
4106 Therwil

TEL 061 426 26 26
MAIL info@cargarantie.ch

www.cargarantie.ch



CarGarantie[®]
takes the risk out

88. Geneva International Motor Show

Vorhang auf für den

Für 13 Tage wird Genf zur Hauptstadt der Auto-Welt und damit auch zum beliebten Reiseziel für die Schweizer Garagisten. Speziell für sie gibt es in der Halle 7 mit der SAA-Expo einige spannende Neuerungen. Sascha Rhyner, Redaktion



■ In der Halle 7 heissen die nationalen Akteure der Automobilindustrie Fachbesucher und Liebhaber der Fahrzeugpersonalisierung willkommen. Im vergangenen Jahr wurde die SAA-Expo mit verkürzter Ausstellungsdauer ins Leben gerufen – und dieses Jahr darf ein erfreulicher Zuwachs vermeldet werden. 54 Schweizer Unternehmen repräsentieren den nationalen Zweig der Ausrüster und Zulieferer: Zubehör, Reifen, Ersatzteile und Werkstattausrüstung. Mehrere neue Aussteller sowie Rückkehrer nach längerer Abwesenheit sind zu entdecken.

Zählte die SAA-Expo im letzten Jahr 15 Aussteller, so haben sich heuer 24 Unternehmungen für die Kurzmesse entschieden, unter anderem die SAG mit den Hauptmarken Derendinger und Technomag. Neu dabei sind Hirschi, ein Kupplungssystemprofi, und Cirano, ein Versicherungsmakler, sowie die Firma Bosch, die sich nach mehreren Jahren Abwesenheit am Auto-Salon zurückmeldet. Auf dem Stand des Verbands findet erstmals die SAA-Drift-Challenge statt.

An der Langzeitausstellung ist wie immer die ESA vertreten, die ihre Kunden auf der Piazza willkommen heisst und mit Risotto oder Pasta verköstigt. Ebenfalls bis zum Schluss anwesend sein werden unter anderem KSU/A-Technik, Hostettler Automobiltechnik und erstmals Techauto, ein Westschweizer Kleinmateriallieferant. Die Geneva International Motor Show gehört weltweit zu

GENEVA
INTERNATIONAL
MOTOR
SHOW

8-18 MARCH 2018

den Top 5 von der OICA (Internationale Organisation der Automobilhersteller) anerkannten Automobilausstellungen und ist die einzige in Europa, die alljährlich stattfindet. Das Prestige der Messe haben die Aussteller 2017 mit der Enthüllung von über 150 Welt- und Europapremieren im Beisein von rund 10 000 Medienvertretern bestätigt. Über 691 000 Besuchereintritte aus aller Welt wurden anschliessend während der elf Publikumstage registriert. In diesem Jahr ist Opel der grosse Abwesende bei den Herstellern. Wir haben beim Wolfsburger Autobauer nachgefragt, was zu diesem Entscheid führte und wie sie ihre Neuheiten den Schweizer Garagisten präsentieren werden. <



Weitere Infos unter:
www.gims.swiss
www.saa-expo.ch

Auto-Salon 2018



Wichtige Informationen

Öffnungszeiten (8. bis 18. März 2018)

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

Anreise mit dem Auto

Die Parkplätze im Parkhaus von Palexpo sind ausschliesslich für Aussteller reserviert. Den Salon-Besuchern stehen unter der Woche über 5600 und am Wochenende 10000 Parkplätze in 12 Parkhäusern im Umkreis von 5 km der Palexpo-Hallen zur Verfügung (Pauschalpreis: CHF 25.-/Fahrzeug). Die Genfer Polizei regelt den Verkehrsfluss im «Real Time»-Verfahren – die Parkings werden je nach Belegungsgrad und Verkehrsaufkommen geöffnet. Kostenlose Pendelbusse sorgen während des Salons für die Verbindung zwischen den Aussenparkplätzen und dem Salon-Haupteingang.



Anreise mit der Bahn

Ersparen Sie sich Stress und Stau, indem Sie bequem mit dem Zug an den Auto-Salon reisen. Vom Bahnhof Genève-Aéroport sind es nur drei Gehminuten bis zur Palexpo-Halle-7. Der ermässigte Eintritt (30 Prozent auf den Erwachsenentarif) und der vergünstigte öV-Tarif sind am Bahnschalter, an den Billettautomaten oder online unter www.sbb.ch/gims erhältlich. Für die Besucher des Auto-Salons fahren mehrere Extrazüge nach und ab Genève-Aéroport.



Gipfeltreffen mit Giorgio Feitknecht (ESA) und Sandro Piffaretti (SAG)

«Die grosse Herausforderung für den Garagisten ist heute nicht das Elektrofahrzeug»

Mit über 500 000 Artikeln im Sortiment erwirtschaften sie mehr als eine Milliarde Franken Umsatz pro Jahr: Giorgio Feitknecht und Sandro Piffaretti sind die beiden Schwergewichte der Schweizer Zuliefererbranche. Die CEO von ESA und Swiss Automotive Group (SAG), trafen sich auf Einladung von AUTOINSIDE zum Gipfeltreffen – und offenbarten viele Gemeinsamkeiten. **Sandro Compagno und Tatjana Kistler**, Redaktion



Sandro Piffaretti

Sandro Piffaretti (48) ist CEO und Delegierter des Verwaltungsrates der SAG. Im Jahr 2009 schloss sich Piffarettis Derendinger AG mit den Métraux Services SA zur Swiss Automotive Group zusammen. Der Tessiner hat an der Universität Fribourg Betriebswirtschaft studiert. Piffaretti ist verheiratet.

Giorgio Feitknecht

Seit 1. Januar 2017 ist Giorgio Feitknecht (51) CEO der ESA. Der Tessiner hat an der Universität Fribourg Betriebswirtschaft studiert und ist eidg. dipl. Logistikleiter. Feitknecht ist verheiratet und Vater von zwei Töchtern.

Austausch in Egerkingen: Sandro Piffaretti (links) und Giorgio Feitknecht sind sich in Vielem einig.

■ Schon die Begrüssung im Mövenpick-Hotel in Egerkingen fällt kollegial, um nicht zu schreiben freundschaftlich, aus. Auf Italienisch begrüßen sich Sandro Piffaretti und Giorgio Feitknecht. Beide verbrachten ihre Jugend im Tessin, Piffaretti in Bellinzona, Feitknecht in Tenero. Beide studierten später an der Universität Fribourg. Heute führen sie die beiden grössten Zulieferer des Schweizer Autogewerbes.

Herr Feitknecht, Herr Piffaretti, Sie haben sich gerade sehr herzlich begrüsst. Wie gut kennen Sie sich?

Giorgio Feitknecht: Es gibt einige Parallelen...

Sandro Piffaretti (lacht): Beide im Tessin aufgewachsen, beide Teileverkäufer, beide haben wir unsere Kunden gerne.

Feitknecht: Wir haben viele Gemeinsamkeiten erst im Nachhinein festgestellt. Auch an der Uni waren wir nicht im selben Lehrgang, aber unsere Wege haben sich gekreuzt und uns dann in die gleiche Branche geführt.

Wie oft sehen Sie sich im Jahr?

Piffaretti: Wie viele Messen gibt es? Spass beiseite: Wir sehen uns dreimal im Jahr an Veranstaltungen und heuer viermal wegen dieses Interviews.

«Ich traue den Garagisten enorm viel zu. Sie haben in der Vergangenheit viel geleistet und werden auch diese Hürde meistern.»

Giorgio Feitknecht

Die Verunsicherung im Autogewerbe ist gross. Die Stichworte lauten Digitalisierung, Elektrifizierung, Konnektivität... Wo steht die Autobranche im Jahr 2030?

Feitknecht: Die Stichworte haben Sie gegeben. Was man auch nicht ausser Acht lassen darf, ist der Bevölkerungszuwachs: Das Bundesamt für Statistik rechnet 2030 mit 9,5 Millionen Einwohnern in der Schweiz, also mit einer Million mehr als heute. Wenn die Anzahl Fahrzeuge pro Bewohner stabil bleiben würde, würde das zusätzliche 500 000 Fahrzeuge bedeuten. Andererseits sprechen wir von neuen Mobilitätsformen wie Car-sharing. Professor Willi Diez geht davon aus,

dass 20 Prozent der im Jahr 2025 verkauften Neuwagen einen Elektro- beziehungsweise Hybridantrieb haben, Tendenz steigend. Wenn wir uns linear bewegen, bedeutet das dann vielleicht 500 000 bis 800 000 Elektro- und Hybridautos im Jahr 2030, also rund 15 Prozent. Ein grosser Wandel ist im Gang, aber das Bedürfnis nach individueller Mobilität wird bleiben.

Arbeiten Sie mit Szenarien?

Piffaretti: Nicht auf zehn oder 15 Jahre hinaus. Wir haben ein Fünf-Jahre-Szenario und das geht immer noch von Benzin und Diesel als marktbeherrschende Energieträger aus. Ich kann nur unterstreichen, was Giorgio gesagt hat: Mobilität ist und bleibt ein Bedürfnis der Menschen. Heute halte ich nicht die Elektromobilität für die grosse Herausforderung der Garagen, sondern die Technologie, die im Auto steckt. Die ganzen Computer, die Assistenzsysteme und Hilfsmittel, die das Auto steuern, die Konnektivität...

Die technische Entwicklung ist rasant. Kann der Garagist auch mittelfristig mit ihr Schritt halten?

Feitknecht: Ich traue den Garagisten enorm viel zu. Sie haben in der Vergangenheit sehr viel geleistet und werden auch diese Hürde meistern. Aber wie immer, wo es Hürden gibt, wird es zu einer gewissen Selektion kommen. Einzelne Garagisten werden diese Hürden nicht nehmen können oder bewusst nicht meistern wollen. Wenn eine Branche den Trend «Mobilitätsdienstleister» vorgibt, bedeutet das nicht, dass alle dorthin müssen. Es gibt für Spezialisten immer auch Nischen und Opportunitäten, die dort wahrgenommen werden können.

Piffaretti: Garagisten haben ein riesiges Plus – das Vertrauen des Kunden. In der Vergangenheit haben die Schweizer Garagisten gezeigt, dass sie den Technologiewandel mitmachen können. Immer wichtiger wird auf dem Weg in die Zukunft die Kompetenz in der Elektronik, dafür wird weniger geschweisst und gefeilt. Was aber nicht vergessen gehen darf, sind Qualitäten wie Freundlichkeit oder Service. Und als Klammer des Ganzen steht die Aus- und Weiterbildung.

Feitknecht: Diese Ausbildung hat, wie von Sandro richtig erkannt, zwei Ausprägungen: Da ist einerseits die Digitalisierung der Arbeitsprozesse, andererseits die Kundenbeziehung. Das Auto kann man noch nicht virtuell in die Garage verschieben, das geschieht physisch. Ich vergleiche das gerne

mit den Prozessen in Restaurants: Vor fünf Jahren hat man angerufen, um einen Tisch zu reservieren. Heute bucht man via Internet. Das wird im Autogewerbe genau gleich sein: Termin vereinbaren, Anfrage für den Service oder eine Offerte – all diese Prozesse werden vermehrt digitalisiert. Wenn der Kunde mit seinem Wagen aber in der Garage eintrifft, geht es um den Menschen. Das ist eine grosse Herausforderung: Was man bis jetzt getan hat, muss man weiter tun und sich gleichzeitig aufs Neue vorbereiten.

«Was nicht vergessen werden darf, sind Qualitäten wie Freundlichkeit oder Service.»

Sandro Piffaretti

Stichwort Digitalisierung. Die ESA führt Garagino, die SAG ist mit Garage-Finder präsent. Daneben gibt es verschiedene Vergleichsportale, auf denen Kunden Offerten einholen und vergleichen können. Was kommt noch auf den Garagisten zu?

Feitknecht: Es gibt zwei unterschiedliche Ansätze: Auf der einen Seite haben wir diese Vermittlungsplattformen, die den Preisdruck auf die Garagisten weiter erhöhen. Unser Garagino-Ansatz ist ein anderer: Mit garagino.ch stellen wir unseren Mitinhabern eine technische Lösung zur Verfügung, damit diese ihr Angebot digital platzieren können. Das hat mit Reifen angefangen, umfasst heute auch Zubehör und Dienstleistungen. Wenn das Problem komplexer ist und sich nicht digital lösen lässt, kann der Kunde auf garagino.ch auch einen Termin vereinbaren oder eine Offerte einholen.

Piffaretti: Unser Portal garage-finder.ch nimmt technische Angaben auf und hilft bei der Erstellung von Offerten. 2000 Garagen sind angeschlossen. Dazu kommt: garagino.ch und garage-finder.ch sind für die Garagisten kostenlos. Die Vergleichsportale jedoch verlangen Kommissionen. Da stellt sich die Frage, ob für den Garagisten tatsächlich so viel Marge übrig bleibt, dass sich die Teilnahme an einem solchen Portal lohnt.

Mit anderen Worten: Vergleichsportale werden sich im Autogewerbe nicht durchsetzen?

Feitknecht: Sagen wir es so: Wer rein nach Preisen sucht und nicht nach Leistung oder Kundenorientierung, ist kein Kunde,



Sandro Piffaretti sieht keine Zukunft für die Halle 7 am Auto-Salon.



der für den Garagisten unternehmerisch nachhaltig ist.

Piffaretti: Dazu kommt, dass es nur sehr wenige Aktivitäten in einer Garage gibt, die standardisiert sind und einen echten Preisvergleich ermöglichen. Das ist in der Hotellerie anders.

«Eine zu grosse Garage wird unpersönlich. Darum glaube ich nicht an die ganz grossen Konstrukte mit einer zentralen Führung und einem Heer von Controllern.»

Sandro Piffaretti

Wie sieht die Garage der Zukunft aus? Wird die Konzentration der Garagenbetriebe zunehmen?

Piffaretti: Das glaube ich nicht. Ein Vorteil der mittelgrossen Garagen ist der persönliche Kontakt zum Kunden. Eine zu grosse Garage wird unpersönlich. Darum glaube ich nicht an die ganz grossen Konstrukte mit einer zentralen Führung und einem Heer von Controllern. Garagen müssen gross genug sein, damit sie investieren können, aber sie müssen persönlich bleiben.

Feitknecht: Es ist wohl kein Zufall, dass Hersteller mit eigenen Verkaufsnetzen, beispielsweise in Deutschland, diese wieder abgestossen. Der Garagist als Unternehmer bleibt

eine zentrale Figur im Autogewerbe. Und man darf eines nicht vergessen: Das Auto ist das zweitwichtigste Investitionsgut des Schweizer – gleich nach dem Eigenheim – und damit eine tragende Säule unserer Wirtschaft und Gesellschaft. Ja, die Jungen sind heute etwas weniger affin in solchen Dingen, aber die Mobilität ist und bleibt wichtig, ich bin daher absolut optimistisch für unsere Branche. Es wird anders werden und es wird nicht einfacher. Aber das ist kein Syndrom des Autogewerbes. Das geht allen gleich.

Wir haben jetzt vom Kontakt des Kunden zur Garage gesprochen. Ändert sich auch der

Kontakt des Garagisten zum Zulieferer?

Feitknecht: Wie in allen Branchen nimmt die Transparenz zu, die Vergleichbarkeit der Produkte und Leistungen. Und das fördert und fordert uns täglich, damit wir besser werden.

Piffaretti: Der Kontakt findet verstärkt digital statt, aber nicht so, dass es die Menschen nicht mehr braucht. Die Sortimente sind viel breiter und tiefer geworden. Das bedeutet, dass sich die einfachen Anfragen und Bestellungen ins Internet verschieben, dafür gibt es viel mehr Ausnahmen und Problemfälle. Wenn ein Kunde nicht mehr weiter weiss, sucht er einen Menschen als Ansprechpart-



Für Giorgio Feitknecht ist der Salon der Taktgeber für die Fachmesse in der Halle 7.



Das Landeslager der SAG in Niederbipp.

ner. Es ist nicht so, dass die Telefonanrufe per se abnehmen: Die einfachen Beratungstelefonate nehmen ab, die schwierigen zu.

Der Markt ist gesättigt. Ist Wachstum nur noch zulasten der Konkurrenz möglich?

Piffaretti: Es kommt darauf an, von welchem Markt wir reden. Der Reifenmarkt wächst leicht – nur schon aufgrund des Fahrzeugbestands. Dann gibt es neue Produkte, die sehr stark wachsen, im Klimabereich zum Beispiel. Auf der anderen Seite gibt es Bereiche wie den Auspuff, die schon nicht mehr schrumpfen, sondern regelrecht zusammenbrechen. Es braucht heute schlicht keine Aus-

puffe mehr. Wir von der SAG suchen deshalb auch Wachstumschancen im Ausland.

Expansion ins Ausland ist für die ESA kein Thema?

Feitknecht: Nein. Als Genossenschaft haben wir einen klaren Auftrag: Wir haben uns um unsere Mitinhaber zu kümmern und ihr wirtschaftliches Handeln zu fördern. Deshalb ist das Ausland für uns kein Thema.

Reden wir über den Auto-Salon in Genf und die Halle 7, wo Ihre Unternehmen mit Abstand die grössten Aussteller sind. Die SAG hat sich für die Kurzmesse entschieden, die ESA bleibt

während der ganzen Dauer des Salons. Wo sehen Sie die Halle 7 in fünf Jahren?

Piffaretti: Die Halle 7 gibt es in fünf Jahren nicht mehr!

Das müssen Sie begründen.

Piffaretti: Schauen Sie: Vor fünf Jahren gab es in der Halle 7 noch 120 Aussteller. 2016 waren es 45 und 2017 trotz Kurzmesse ebenfalls nur 45. Wenn wir es nicht hinbekommen, wieder 100 Aussteller in die Halle 7 zu bringen, dann stellt sich die Sinnfrage. Was ist denn der Sinn einer Messe? Dass sich die Branche trifft! Eine Messe braucht Vielfalt. Wir haben versucht, diese Vielfalt zu steigern, sind aber gescheitert. Schade...



Die ESA-Zentrale in Burgdorf.

Wie sieht das die ESA?

Feitknecht: Unser Ansatz ist eigentlich ganz einfach: Als Firma und als Genossenschaft nutzen wir den Salon als Plattform, uns um unsere Mitinhaber zu kümmern und mit ihnen in den Dialog zu treten. Zudem suchen wir den Kontakt zu den Garageninhabern, aber auch zu den Werkstattchefs, den Mechanikern, den Leuten im Verkauf und via MechaniXclub zu den Lernenden. Und diese Leute kommen verteilt über die ganze Salon-Dauer nach Genf. Nun stellt sich die Frage: Würde man alle diese Leute an der Kurzmesse kommunikativ und motivierend betreuen und bedienen können? Wir sagen Nein. Warum? Weil der Salon der Taktgeber ist. Der Vorteil von Genf liegt in der Synergie: Ich nehme mir einen Tag Zeit, kann neue Autos anschauen und Leute aus der Branche treffen. Die Leute entscheiden unabhängig von der Halle 7, wann sie nach Genf kommen. Darum haben wir uns für die gesamte Dauer entschieden.

Was wäre die Alternative zu Genf? Eine Hausmesse, wie sie die SAG seit zwei Jahren veranstaltet?

Piffaretti: Auf keinen Fall. Eine Hausmesse ist keine Branchenmesse. Die Alternative ist eine Messe, die wirklich wieder diese 100 Aussteller hibekommt. Ich habe volles Verständnis, wenn die ESA sagt, sie wolle ihre Genossenschafter in Genf betreuen, weil diese dort die neuen Autos anschauen und bei der ESA einen Kaffee trinken möchten.

Wenn aber die Botschaft lautet: Wir haben eine echte Fachmesse mit Mehrwert, dann braucht es mehr Aussteller. Dann kann eine reine Zulieferermesse die Lösung sein; etwas in der Art der transport-CH, alle zwei Jahre und an einem zentraleren Ort. Gerade aus der Ostschweiz nehmen immer weniger Besucher den Weg nach Genf auf sich.

«Messen, die auf Endkonsumenten ausgerichtet sind, durchlaufen schwierige Zeiten.»

Sandro Piffaretti

Wo wollen Sie diese Fachmesse durchführen?

Piffaretti: Meiner Meinung nach bieten sich drei Standorte an: Luzern, Bern und Fribourg.

Die Haltung der ESA?

Feitknecht: Es gibt heute in allen Bereichen ein Überangebot an Möglichkeiten, wo ich mich informieren und Leute treffen kann. Wir glauben, dass Genf den Besuchern die Möglichkeit bietet, viele Themen und Kontakte an einem Tag abzuwickeln. Das ist der grosse Vorteil des Salons, auch wenn Genf nicht für jeden gleich um die Ecke liegt. Ich bin nicht davon überzeugt, dass wir unsere Kunden motivieren könnten, an eine reine

Fachmesse zu kommen – auch wenn diese zentral liegen würde.

Wie könnte man die Halle 7 wiederbeleben?

Feitknecht: Man muss das in einem grösseren Rahmen betrachten. Es geht um Automessen allgemein. Wie und in welche Richtung müssen sie sich entwickeln, um attraktiv zu bleiben? In dieser Gesamtbetrachtung wird sich die Frage nach den Zulieferern stellen. Nochmals: Der Anziehungspol des Ganzen ist der Salon. Wir müssen beobachten, wie sich der Salon entwickelt. Daraus werden wir ableiten, welche Rolle in diesem Kontext die Halle 7 spielt.

Piffaretti: Da hat Giorgio einen ganz wichtigen Punkt angesprochen: Messen, die auf Endkonsumenten ausgerichtet sind, durchlaufen schwierige Zeiten. Auch in Genf stellen einige grosse Hersteller nicht mehr aus. Wichtige Hersteller investieren nicht mehr in Messeauftritte, sondern stellen lieber einen Pop-up-Shop an zentraler Lage auf – ob das nun Uhren oder Autos sind. Diese Tendenz sieht man nicht nur in der Schweiz. Das können Sie auch bei den Medien beobachten: Die Publikumsmedien schrumpfen, während Fachmedien wie AUTOINSIDE weiter gut gelesen werden. Das Bedürfnis nach Know-how ist da, darum insistiere ich auf Vielfalt. Ich behaupte, dass Fachmessen eine Chance haben. Aber Vielfalt heisst für mich bedeutend mehr als 40 Aussteller. <

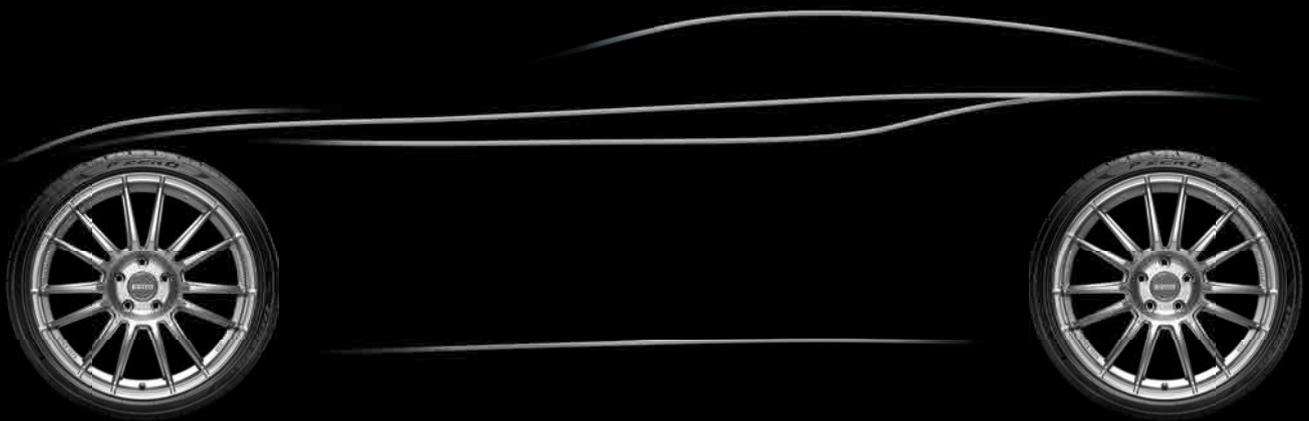


AUTOINSIDE-Redaktor Sandro Compagno im Gespräch mit den beiden Schwergewichten der Zuliefererbranche.

P ZERO™

ACCESSORISE THEM WITH
YOUR FAVOURITE CAR.

(CAR NOT INCLUDED)



NEW GENERATION P ZERO™

Pirelli P Zero™ Reifen. Massgeschneiderte Performance seit 1986.

Seit über 30 Jahren ist der P ZERO™ die Wahl der weltweit namhaftesten Automobilhersteller, für die besten Fahrzeuge.

Der neue P-ZERO™ ist massgeschneidert für Fahrzeuge der neusten Generation und individuell entwickelt, um die Eigenschaften Ihres Fahrzeuges zu steigern.

Für weitere Informationen besuchen Sie www.pirelli.ch

P ZERO™



POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL



Die Bedeutung der Zulieferer für die Automobilbranche

Die Innovationstreiber der Fahrzeugtechnik

Die Automobilzulieferer haben sich in den vergangenen Jahren vom reinen Teilelieferanten zum Innovationstreiber für modernste Fahrzeugsysteme entwickelt. Längst werden von den Zulieferern komplette und teilweise komplexe Systemmodule an die Produktionsbänder der Automobilhersteller geliefert. Diese bauen die bis zu 10000 Einzelteile zu Komplettfahrzeugen zusammen. Doch welchen Einfluss hat diese Entwicklung in Zukunft für die Garagisten? *Andreas Senger, Redaktion*

■ Die Taktrate in der Automobilindustrie steigt kontinuierlich: Immer kürzere Modellzyklen, geringere Entwicklungszeit, ein immenser Kostendruck und die steigenden Ansprüche der Kunden zwingen die Fahrzeughersteller (OEM), sich vermehrt Know-how bei den Zulieferern einzukaufen. «Die OEM erwarten eine komplett geänderte Wertschöpfungskette durch Entwicklungen wie Elektromobilität, autonomes Fahren, Sharing Economy und Datenmonetarisierung», ist Dr. Nikolaus Helbig, Partner Strategy & Operations bei Deloitte, für die Entwicklung der Automobilindustrie überzeugt. «Das Spannungsfeld reicht dabei von einer Strategie als Komplettanbieter zeitgemässer, hochtechnisierter Fahrzeuge bis zu Services, die Softwareentwicklung und Mobilitätsdienstleistungen eigenständig vorantreiben.»

75 Prozent der Komponenten werden eingekauft

Entsprechend ist kein Hersteller mehr in der Lage, an allen Entwicklungsfronten ein Innovationstreiber zu sein. Vielmehr nutzt er die Spezialisierung der Zulieferer. Sowohl die Hardware wie auch die Software einzelner Fahrzeugsysteme werden immer mehr ausser Haus entwickelt. Schätzungen gehen davon aus, dass im Durchschnitt ein Hersteller noch 25 Prozent der Teile selbst herstellt. Drei Viertel der benötigten Komponenten und Systeme werden eingekauft.

Dadurch sinkt aber auch die firmeneigene Kompetenz, und manch ein OEM schraubt die bis zu 10000 Fahrzeugteile am Fließband eigentlich nur noch zusammen. Die Kernkompetenz im Herstellungsprozess reduziert sich neben Modellentwicklung und Design auf optimierte Herstellungsvorgänge, eine

ausgefeilte Logistik sowie den globalen Vertrieb und Aftersales.

Die Entwicklungsteams der OEM sind vor allem gefordert, alle eingekauften Teilsysteme als Ganzes im Fahrzeug zu integrieren und in allen Anwendungen fehlerfrei arbeiten zu lassen. Vor allem in der zunehmenden Vernetzung und der grösseren Anzahl von Systemen stellt dies eine Herkules-Aufgabe dar. Modernste Fahrzeuge der Oberklasse weisen bis zu über 80 verschiedene Steuergeräte auf, die miteinander fehlerfrei kommunizieren sollten.

Beispiel Fahrassistenzsysteme

In den vergangenen Jahren wurde bei den Fahrassistenzsystemen massiv aufgerüstet. Die dafür benötigte Umfeldsensorik mit Radar, Kamera, Lidar und Ultraschall-



Der Zulieferer Zahnradfabrik Friedrichshafen – kurz ZF – ist längst nicht mehr nur Getriebehersteller, sondern bietet im Bereich alle Komponenten an.

sensoren produziert kein einziger OEM in den eigenen Fabriken. Die hochkomplexen Sensoren werden bei den spezialisierten Zulieferern wie Bosch, Continental, Delphi, Omron, TRW oder Valeo entwickelt. Mit Hundertschaften von Forschern und Ingenieuren werden die Sensoren optimiert, deren Zuverlässigkeit erhöht und die Sensordatenfusion vorangetrieben. «Das Fahrzeug der Zukunft ist ein autonom fahrender Computer auf Rädern. Er wird Fahrzeugzustand und Umgebung wahrnehmen, Handlungsmöglichkeiten ableiten und in die Steuerung des Fahrzeugs übernehmen. Dies erfordert nicht weniger als die Rechenleistung eines Supercomputers», betont Dr. Elmar Degenhart, Vorstandsvorsitzender von Continental.

Der OEM wählt nebst der Hardware aufgrund der gewünschten Systeme in einem

neuen Modell nur noch die entsprechende Funktionssoftware und die Bedienungsmöglichkeiten aus. Auch die Software für die Objekterkennung von Kameras oder die komplexe Umfeldanalyse für Radar- oder Lidarsensoren werden von externen Spezialisten geschrieben. «Gemeinsam mit Nvidia werden wir eine vollständige, auf künstlicher Intelligenz basierende Lösung für selbstfahrende Fahrzeuge bereitstellen – von der Cloud bis zum Fahrzeug. Unser gemeinsames technologisches Angebot wird ein neues Mass an Sicherheit, Komfort und Personalisierung für die Fahrzeuge der Zukunft ermöglichen», erläutert Degenhart von Continental.

So entsteht für die OEM eine enorme Abhängigkeit von den spezialisierten Zulieferern. Die Zeiten, in denen die Zulieferer von den Herstellern bei den Teilpreisen ge-

drückt wurden (Lopez-Effekt), sind vor allem in den anspruchsvollen Technologiefeldern vorbei. Der Zulieferer agiert auf Augenhöhe und wird als Partner auch langfristig an den Automobilhersteller gebunden.

Verstecktes Doppelspiel

Die grossen Zulieferer, die sich durch Zukäufe von spezialisierten Firmen oder Start-ups immer mehr Know-how in die Firma geholt haben, entwickeln und produzieren nicht nur Systeme und Module. Sie sind oft auch die Experten für die Wartung und Diagnose. Die meisten Werkstattdiagnosegeräte der Automobilhersteller sind gar nicht aus eigenem Haus, sondern von denselben Zulieferern. Die Komplexität der Systeme wie Motor-/Antriebsmanagement oder Sicherheits- und Komfortelektronik ist für die Zulieferer gleichzeitig die Bühne für den Aftersales-Bereich.

Doch die meisten Zulieferer entwickeln nicht nur die originalen Hersteller-Werkstattinformationssysteme (der Zulieferer erscheint nicht auf dem Tester und wird in der Software nicht erwähnt), sondern bieten auch für freie Werkstätten Tester an. Die Abteilungen von OEM-Entwicklung und Diagnosetools dürfen sich zwar aus vertraglichen Gründen nicht austauschen. Die Philosophie des Zulieferers bei der Systemarchitektur hilft dem Entwicklungsteam jedoch, die Software für die freien Tester mit reduziertem Aufwand zu entwickeln.

Spezialisierung und Monopole

Die Bandbreite des Produktportfolios der globalen Zulieferer reicht von den angesprochenen, hochkomplexen Fahrzeugsystemen bis zu den einfachen Service- und Wartungsteilen wie Luftfilter. Entsprechend werden neue Player auf dem Markt rasch aufgekauft – Konzentration und Spezialisierung nehmen zu. Dieser Trend hat sich etwas abgeschwächt, da die Big Player nur noch in Nischen neue Firmen zukaufen können. Die Tendenz, dass immer weniger Zulieferer immer mehr anbieten, lässt sich nicht mehr aufhalten und die Gefahr der Bildung von Monopolisten ist Realität.

Die Globalisierung hilft den grossen Playern zudem, die Kosten gering zu halten. Einfache Teile wie Zündkerzen, Luft- oder Ölfilter werden längst in Billiglohnländern von Mitarbeitenden ohne Ausbildung und unter schwierigen Arbeitsbedingungen produziert. Auch komplexere Bauteile wie Kolben werden zunehmend nicht mehr

in europäischen Hochpreisländern hergestellt, sondern deren Produktion wird ins Ausland verlagert. Was bleibt, sind Forschung und Entwicklung sowie Kundenbetreuung.

Warum nicht selber Autos bauen?

Angesichts des Produktportfolios der Megazulieferer stellt sich unweigerlich die Frage, warum diese nicht selber in die Fahrzeugproduktion einsteigen. Das Know-how ist da, die Produktionslinien für die Systemmodule vorhanden und die weltweite Marktpräsenz gegeben. Der Grund liegt auf der Hand: Dadurch entstehen Wettbewerbssituationen, die mit den etablierten Fahrzeugherstellern zu Inkompatibilitäten führen könnten. Man beisst nicht in die Hand, die einen füttert.

Vielmehr entwickeln sich die Zulieferer zu immer wichtigeren Technologietreibern. Die Digitalisierung eröffnet dazu neue Geschäftsfelder, die vom Know-how nur von den Big Playern beherrscht werden können. Am Beispiel der Technologie für autonomes Fahren wird dies deutlich. Die Internet- und IT-Giganten Google und Apple entwickeln seit Jahren an selbst fahrenden Autos und bringen die etablierten Fahrzeughersteller global in Kompetenznöte. Diese holen sich das fehlende Wissen bei spezialisierten Zulieferern. Nicht die Hardware für autonomes Fahren stellt aktuell den Hemmschuh dar, sondern vielmehr tun dies die dazu benötigte Software für unfallfreies, autonomes Fahren und die juristischen Schranken.

Ähnliche Tendenzen zeigten sich schon in der Antriebstechnologie. Der Rückstand der europäischen Hersteller punkto Hybrid-, Brennstoffzellen- oder Batterietechnik ist

augenfällig. Wer bietet heute umfassend die drei alternativen Antriebstechniken an? Es sind vor allem japanische und südkoreanische Konzerne. Die europäischen Hersteller sind teilweise auch hier in hohem Masse auf die Zulieferer angewiesen.

Einfluss auf den Garagisten?

Für den Garagisten bedeuten diese Konzentrationen der Zulieferer zu immer grösser werdenden Unternehmen lediglich, dass er von weniger Zulieferern mit Teilen versorgt wird und sich die OEMs auf immer weniger Zulieferer einlassen. Da die Garagisten die Ersatzteile sowieso selten direkt vom Zulieferer einkaufen, sondern sich von Einkaufsgenossenschaften wie der ESA oder Teilelieferanten wie Derendinger, Hostettler, Technomag, Rhiag und anderen beliefern lassen, wird sich an diesem Umstand auch nichts ändern.



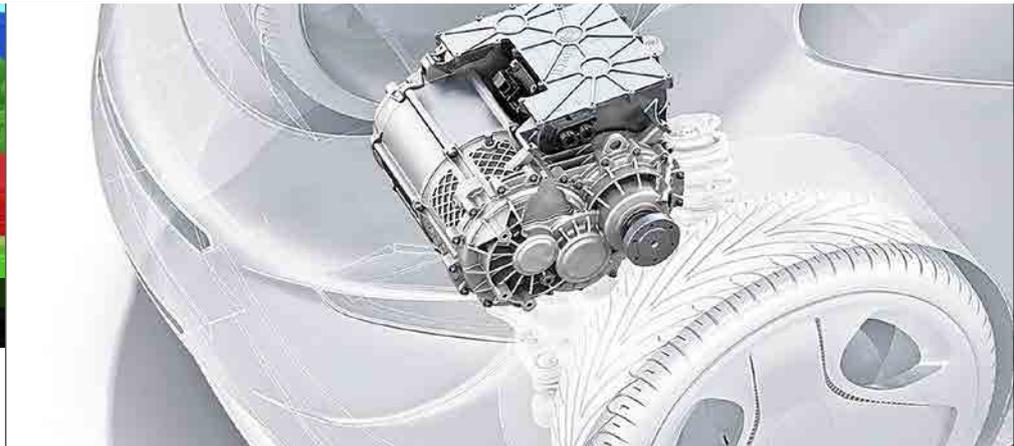
Bosch forscht intensiv am automatisierten Fahren und der erforderlichen Umfeldsensorik.



Die Zulieferer wie Hella Gutmann sind höchst kompetent in Fahrzeug



Continental: Hochauflösende Kameras sind für moderne Fahrerassistenzsysteme unverzichtbar.



Die E-Mobilität fordert alle Beteiligten Firmen. Bosch bietet nicht nur Hochvoltssysteme an, sondern auch E-Antrieb auf kostengünstiger 48-Volt-Basis.

Die Vereinheitlichung von Teilen und damit die Gleichteilestrategie der zusammenrückenden Fahrzeughersteller wird dazu führen, dass noch mehr standardisiert wird. Dies lässt sich bei den Sensoren für Fahrerassistenzsysteme beobachten: Es werden nicht Dutzende von neuen Sensoren pro Zulieferer entwickelt, sondern eigentlich eine Handvoll, die kostengünstig dank Skaleneffekten produziert werden können.

Sowohl für den Garagisten wie auch den Endkunden ergibt sich dadurch ein tragender Vorteil: Die Ersatzteilkosten sind für den Endkunden dank Millionen produzierter Sensoren, Aktoren und Verschleissteile gering. Der Garagist verdient sein Geld künftig deutlich eher mit Kalibration der Systeme nach Schäden und mit Software-Updates.

Erst wenige Hersteller sind technologisch in der Lage, Software-Updates via Internet und WLAN auf das Fahrzeug zu transferieren und dieses lädt automatisch die Updates. Aus Sicherheitsgründen und wegen der Fehleranfälligkeit wird im Massenmarkt die manuelle Softwareerneuerung bis auf Weiteres bleiben. «In wenigen Jahren wird sich die Software in jedem neuen Auto automatisch aktualisieren lassen», prognostiziert allerdings Dr. Markus Heyn, Geschäftsführer der Robert Bosch GmbH. «Drahtlose Updates Over-the-Air sind ein enormer Komfortgewinn für den Fahrer. Bosch macht Online-Aktualisierungen zudem sicher und schnell.»

Eine viel tiefer greifende Herausforderung wird die Vielfalt von Fahrzeugantriebstechnologien sein. Damit auch eine kleine Werkstatt in Zukunft von Erdgas- über Brennstoffzellen- bis zum batterieelektrischen Antrieb alle Varianten technisch supporten kann, werden

höchste Anforderungen an die Werkstattmitarbeiter gestellt. Die Zulieferer zwingen also indirekt den Garagisten dazu, in seine Mitarbeiter mit marktüblichen Löhnen und kontinuierlichen Weiterbildungsangeboten zu investieren. <

Die Schweizer Automobilzulieferer

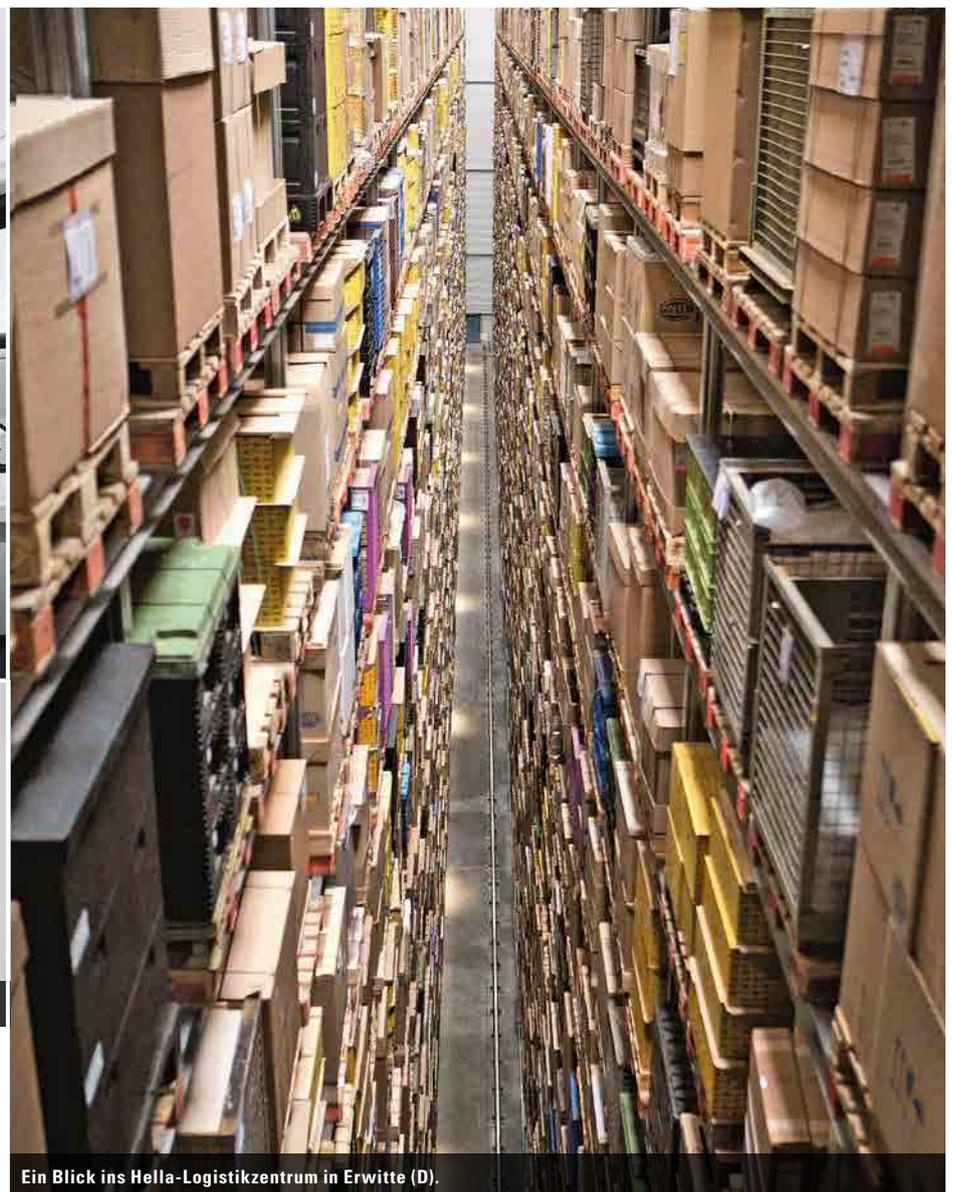
se. Hierzulande gibt es keine Automobilhersteller, dafür über 300 zum Teil hochspezialisierte Zulieferer, welche einen jährlichen Umsatz von zusammen 9 Milliarden Franken generieren. Dies entspricht der Hälfte des Umsatzes der gesamten Uhrenindustrie. Global werden über 700 Milliarden Franken durch Zulieferer umgesetzt. Als Beispiel sei hier der Schraubenproduzent Bossard erwähnt, der für die Firma Tesla Befestigungstechnologie im Wert von rund 500 Franken pro Auto liefert. Autoneum, Dätwyler, Ems-Chemie, Feintool, Komax, SGS oder Georg Fischer sind weitere global agierende Zulieferer mit hohem Know-how in ihrem Bereich.



diagnose, Sensorkalibration und Wartungsunterstützung.



Bremsscheiben mit integriertem Radlager von Hirschvogel.



Ein Blick ins Hella-Logistikzentrum in Erwitte (D).



Vertriebskonzepte

Pop-up-Stores, Virtual Reality und Shoppingcenter

Die Antriebstechnologien verändern sich rasant. Mit ihnen die Anforderungen an die Garagisten. Auch die Vertriebskanäle befinden sich im Wandel. **Sandro Compagno**, Redaktion

■ Die Beispiele sind mannigfaltig: Tesla beispielsweise bearbeitet sämtliche Kunden eigenhändig in Vertrieb und Service und hat gar nie ein Netz aus unabhängigen Händlern aufgebaut. Dafür betreibt der Elektropionier in Zürich, Basel und Genf drei sogenannte «Retail Stores» mitten in der City – ergänzt mit Servicecentern in der Agglomeration.

Am «Tag der Schweizer Garagisten» nannte Professor Ferdinand Dudenhöffer dieses Modell als Beispiel für den Schritt in die Zukunft und erwähnte den chinesischen Autobauer Geely, der sich ein Vertriebsgeschäft ohne Garagen überlege. Die Chinesen planen, unter dem Brand «Lynk & Co» eine völlig neue Marke auf dem Weltmarkt zu etablieren – und wollen bei Produkten und Vertrieb offenbar neue Wege beschreiten. Ab 2019 soll ein SUV mit coolem Design und Volvo-Technik den europäischen Markt erobern. Geplant sind zwei Flagship-Stores in Berlin und Amsterdam – den Werkstattservice übernehmen die Volvo-Vertragspartner.

In die Stadt zog es im Herbst 2017 auch Porsche: Der Sportwagenhersteller richtete für zwei Monate einen Pop-up-Store an bester Lage unweit des Zürcher Paradeplatzes ein. Alternierend gab es auf 290 Quadratmetern zwei Modelle zu sehen. Ähnliche Shops hatte Porsche zuvor in New York, Seoul, Glasgow und Schanghai geführt. Interessierte konnten mit Virtual Reality sowohl aktuelle Wagen erleben wie auch ein Rennerlebnis als Beifahrer nachempfinden.

Virtual Reality gibt es auch bei Audi. Im vergangenen Jahr nahmen die ersten Händler in Deutschland, Spanien und Grossbritannien eine VR-Brille in Betrieb. «Damit können Verkäufer den Kunden im Autohaus das komplette Modellportfolio einschliesslich aller Ausstattungsoptionen präsentieren», schrieb der Autobauer in seiner Ankündigung.

Opel und Seat im Einkaufszentrum

Andere Marken zog es in Einkaufszentren:

So eröffnete Opel im August 2017 in Stuttgart seinen ersten «Cayu»-Store, wo Offline- und Online-Shopping miteinander verbunden werden sollen. Damit das funktioniert, sieht das Konzept einen stark vereinfachten Verkaufsprozess vor: Vor Ort werden die Kunden von sogenannten «Insidern» beraten und unterstützt. Sie sind Produktexperten und helfen dem Kunden durch den Kaufprozess, sind aber keine klassischen Verkäufer. Der Kunde kann mit wenigen Klicks ein Auto auswählen, eine Leasingrate kalkulieren und nach einer Videoidentifikation per E-Signing den Kaufvertrag abschliessen. Die Fahrzeuge sind vorkonfiguriert.

Ähnlich funktioniert auch der Seat-Store im Glattzentrum in Wallisellen ZH, wo permanent drei Modelle ausgestellt sind. Auch hier warten sogenannte «Product Geniuses» auf die Kundschaft und helfen bei der Konfiguration. Auf einem Parkdeck stehen zudem Modelle zur Besichtigung und Probefahrt zur Verfügung.

Wo bleibt der Garagist?

Die Hersteller investieren in schöne neue Autowelten. Wo aber bleibt hier der Garagist? «Gegenüber dem Kunden tritt der Garagist immer dann in Erscheinung, wenn dieser das wünscht oder wenn eine Massnahme am Auto erforderlich wird», sagt Bernhard Soltermann, Managing Director Amag Import AG. «Wir können uns vorstellen, dass es zukünftig wesentlich mehr unterschiedliche Formate im Handel geben wird, bis hin zu Agenturmodellen. Der Garagist ist Teil der Öffnung der Kanäle.»

Auch Domenico Gaito, Director Sales Volvo Car Switzerland AG, stellt fest, dass «die Digitalisierung uns ermöglicht, auf neuen, direkten Kanälen mit den Volvo-Kunden zu kommunizieren». Dies bedeute jedoch nicht, dass sich deswegen die Vertriebssysteme grundlegend ändern müssen: «Viel wichtiger ist es uns, die richtige Balance zwischen Online- und Offline-Interaktionen mit unseren Kunden zu finden.»

Virtual Reality? Ja, aber

Gerade zu Virtual Reality hat Domenico Gaito einen differenzierten Standpunkt. Er



Bernhard Soltermann.

glaube zwar, dass solche Technologien das Markenerlebnis erweitern: «Aber sie werden nicht das grundsätzliche Bedürfnis der meisten Kunden ersetzen, ein Fahrzeug auch real sehen, berühren und erleben zu wollen.»

Die Beziehung zwischen Garagist und Importeur verändert sich mit der fortschreitenden Digitalisierung. Aber der Garagist wird auf absehbare Zeit ein wichtiges Bindeglied zwischen Hersteller und Automobilist bleiben. Die Amag setze weiterhin auf eine starke Partnerschaft mit den Garagisten, sagt Bernhard Soltermann: «Wir



Domenico Gaito.

fokussieren darauf, diejenigen Aspekte zu eliminieren oder neu zu gestalten, die in der heutigen Form keine Nachhaltigkeit in der Partnerschaft bringen.» In diesen Prozess sei der Handel integriert, sagt Soltermann und nennt die Reorganisation des Aftersales-Geschäfts im Aftersales-Geschäft, die «in enger Abstimmung mit dem Händlernetz» erfolgt sei.

Auch bei Volvo geht es um Effizienz und Nachhaltigkeit in der Partnerschaft. «Wir arbeiten mit unseren Markenvertretern verstärkt an der Optimierung der Wertschöpfungskette», sagt Domenico Gaito. Es gehe darum, Strukturen zu finden, die sowohl die Kundenzufriedenheit wie auch den Ertrag steigern: «So glauben wir zum Beispiel, dass Bereiche wie Gebrauchtwagen- und Flottengeschäft, Fahrzeugfinanzierung und -versicherung heute noch nicht ausgeschöpft sind.» Dass auch Volvo an seine Garagisten glaubt, belegt die Einführung des neuen Showroom-Konzepts, der sogenannten Volvo Retail Experience (VRE). Bis Ende 2018 werde das gesamte Händlernetz erneuert sein, so Gaito. <



nokian
TYRES

NOKIAN TYRES®



720 YEARS

nokiantyres.ch

Der Herausforderung Zukunft mit Zuversicht begegnen

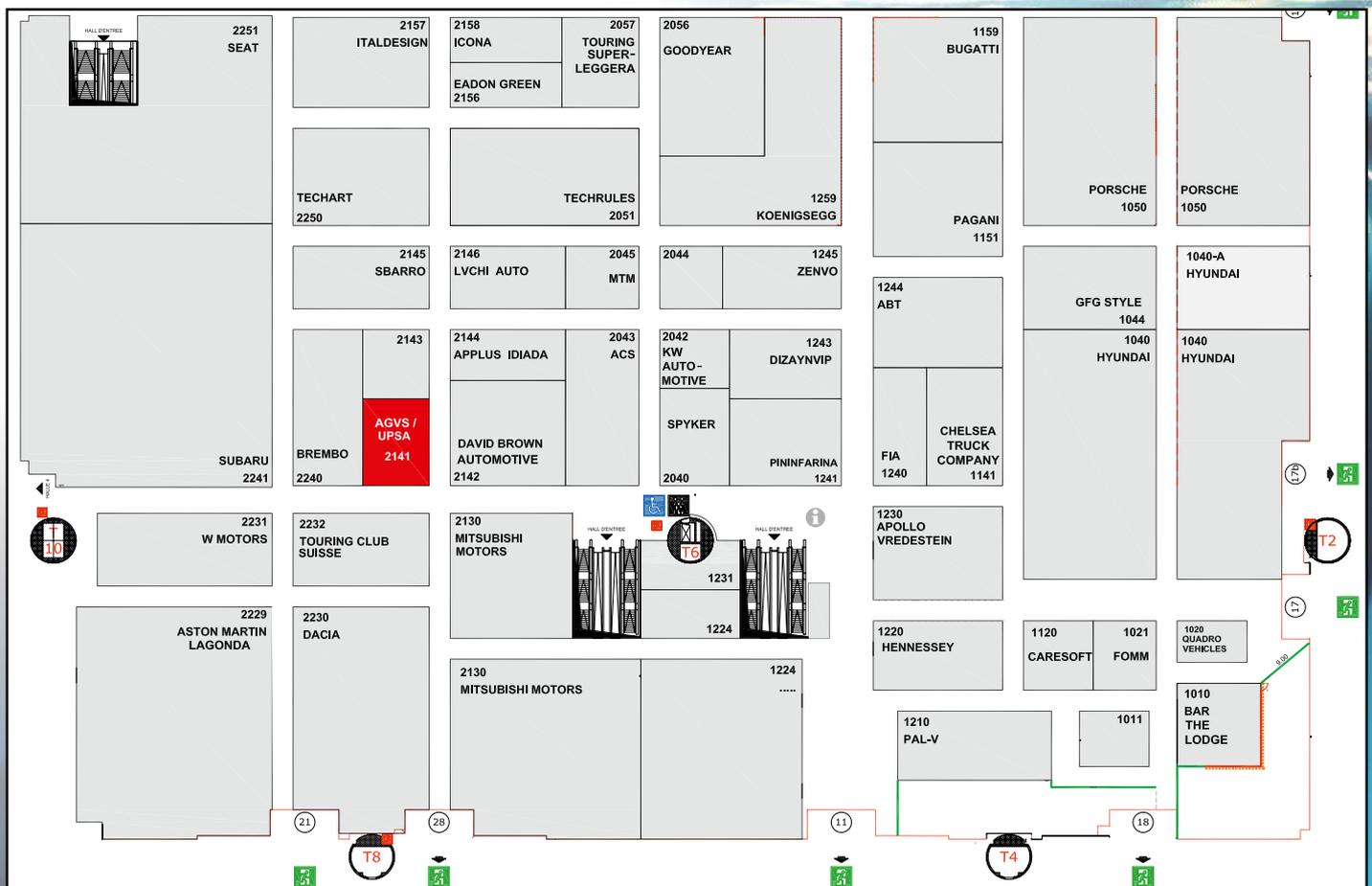
Neue Technologien und die Berufsbildung im Fokus

«Wenn man sich rechtzeitig auf die grossen Veränderungen einstellt, schafft man das.» Diese aufmunternden Worte rief Professor Ferdinand Dudenhöffer den Teilnehmenden am «Tag der Schweizer Garagisten» 2018 im Januar in Bern zu. Das Zitat prangt als Blickfang am AGVS-Stand in Halle 2. **Sandro Compagno**, Redaktion

■ Die Worte des deutschen «Autopapsts» stehen für das Selbstverständnis einer Branche, die sich im Wandel befindet und diesem Wandel mit Zuversicht entgegentritt. Was bringt die Zukunft für den Garagisten? Mit Sicherheit neue Antriebstechnologien. Mit Sicherheit neue Anforderungen an die Mitarbeitenden. Der AGVS-Stand am gewohnten Ort in Halle 2 der Palexpo trägt diesen Umständen Rechnung mit der Anwesenheit der beiden Schweizer Teams der Formula Student. Die Studenten der Bern Formula Student der BFH Bern (BFS) und des Akademischen Motorsportvereins der ETH Zürich (AMZ) sind auch dieses Jahr beim AGVS zu Gast und beantworten gerne Fragen zu ihren Elektro-Racern. Vor einem Jahr blieb Bundesrat Johann Schneider-Ammann mehrere Minuten stehen und liess sich von Zentralpräsident Urs Wernli die Boliden und deren Erbauer vorstellen. Dieses Jahr wird Bundesrat Guy Parmelin den Salon eröffnen.

Ob auch er sich für die beiden Hightech-Boliden begeistern lässt? Die Rennwagen vermitteln mit ihrer Präsenz am AGVS-Stand eine zentrale Botschaft der Schweizer Garagisten: Ja, es wird Veränderungen geben. Aber das Schweizer Autogewerbe verschliesst sich diesen Veränderungen nicht, sondern ist offen für Neues. Diese Offenheit und Zuversicht unterstreicht der AGVS auch mit dem nationalen Bildungsauftritt, der den Stand prägen wird. Mit dem Slogan «Autoberufe haben Zukunft» werben die Garagisten für Berufsnachwuchs. Logisch, dass der AGVS diese Botschaft auch den erwarteten 700 000 Besucherinnen und Besuchern am Auto-Salon vermittelt.

Vor allem aber soll der Stand des Schweizer Garagistenverbands ein Begegnungsort für die AGVS-Mitglieder sein. Hier können sie sich vom Trubel der rund 100 000 Quadratmeter in der Palexpo erholen, Kontakte knüpfen und pflegen sowie sich bewirten lassen. <



Hier finden Sie uns: Der Standort des AGVS-Stands 2141 in Halle 2.

Die Vertreterinnen und Vertreter des AGVS sind zu folgenden Zeiten in der Garagisten-Lounge am Auto-Salon 2018 für Sie da

| Name/Vorname | Di. 06.03. | Mi. 07.3. | Do. 08.3. | Fr. 09.3. | Sa. 10.3. | So. 11.3. | Mo. 12.3. | Di. 13.3. | Mi. 14.3. | Do. 15.3. | Fr. 16.3. | Sa. 17.3. | So. 18.3. |
|--------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Aegerter Markus | X | X | X | X | | | | | | X | X | | |
| Bär Gabriel | | | | | | | | | | | | X | X |
| Baumann Karl | | | | | | | | | | X | X | | |
| Berisha Arjeta | | | | | | | | | | | | X | X |
| Del Colle Flavia | | | | | | | X | X | | | | | |
| Galliker Franz | | | X | X | | | | | | | | | |
| Gentile Gaetano | | | | | | | X | X | | | | | |
| Holzer Christine | | | | | | | | X | X | X | | | |
| Hummel Silas | | | | | | X | X | | | | | | |
| Jost Manuela | | | | X | X | | | | | | | | |
| Kaufmann Heinz | | | | | | | | | | X | X | | |
| Kyd Alain | X | | | | | | | | | | | | |
| Lendenmann Philipp | | | | | | X | X | | | | | | |
| Maeder Olivier | X | X | X | | | | X | X | X | | | | |
| Odermatt Christa | | | | | | | | | | | | X | X |
| Peter Markus | X | X | | | | | | | | | | | |
| Pfeuti Kurt | | | | | | | X | X | | | | | |
| Ruchti Hansruedi | | | X | X | | | | | | | | | |
| Schoch René | | | | X | X | | | | | | | | |
| Schöpfer Arnold | | X | X | | | | | | | | | | |
| Schwab Markus | X | X | | | | | | | | | | | |
| Solari Olivia | | X | X | | | | | | | | | | |
| Tallarini Katija | | | | | X | X | | | | | | | |
| Wernli Urs | X | X | X | X | | | | | | X | X | | |

Studenten der Berner Fachhochschule und der ETH Zürich beantworten Fragen rund um ihre ausgestellten elektrischen Rennwagen «Bienna» und «Pilatus». Vom 8. bis 18. März, jeweils von 10 bis 12 Uhr und von 13 bis 16 Uhr.

**Selfie-Wettbewerb:
Gewinnen Sie für Ihr Team!**

Der AGVS veranstaltet an seinem Stand in Halle 2 täglich einen Fotowettbewerb. AGVS-Mitglieder, die den Stand besuchen, sind eingeladen, ein möglichst originelles Selfie (alleine oder mit Kollegen) zu machen. Eine Jury des AGVS-Newsdesk wählt aus den Einsendungen jeden Tag einen Gewinner oder eine Gewinnerin. Diese/r erhält vom AGVS einen Scheck im Wert von 300 Franken, den er oder sie für einen Event mit dem eigenen Team einsetzen kann: sei es ein Znüni, eine Pizzarunde oder einen Kinoabend. Die Gewinner werden täglich auf agvs-ups.ch publiziert. Damit hat der Patron die Gelegenheit, aus Genf eine Überraschung für sein Team mitzubringen.



2017: Johann Schneider-Ammann begutachtet die beiden Elektro-Boliden.



2015: Bundesrätin Doris Leuthard am AGVS-Stand.



2016: Bundesrat Alain Berset mit Urs Wernli.

Traditionsmarke fehlt am 88. Auto-Salon

Opel setzt auf eigene Events

Am 88. Auto-Salon ist Opel der grosse Abwesende. Auch Chevrolet, Cadillac, Infinity und DS verzichten 2018 auf eine Präsenz in Genf. Wir haben nachgefragt, wie Opel und der Salon diese Absenz kompensieren. Sascha Rhyner, Redaktion

■ Sind Automessen für Autohersteller nicht mehr attraktiv? Die Frage ist zugegebenermassen zugespitzt. Dennoch fehlten an der IAA in Frankfurt mehrere bekannte Marken, in Genf fällt primär die Absenz von Opel ins Auge und Gewicht. Angegeben werden primär Kostengründe, zumal Opel in diesem Jahr im März keine echten Neuheiten vorzustellen hätte, wie auch Salon-Direktor André Hefti erklärt. «Es ist keine Überraschung, dass Opel diesmal nicht dabei ist», so Hefti. Er ist aber überzeugt: «Opel kehrt zurück, sobald die Integration in die PSA Gruppe und die damit verbundene Reorganisation abgeschlossen sind.»

Im «Blick» erklärte Karl Howkins, Managing Director Opel Schweiz, dass man vermehrt eigene Veranstaltungen und Produkt-einführungen in den Fokus stellen möchte: «Wir werden uns heuer auf die Premiere und Marktlancierung des Nachfolgers des Opel Combo im Rahmen von eigenen Veranstaltungen konzentrieren.» Eine Rückkehr an den Auto-Salon Genf schliesst Howkins zum jetzigen Zeitpunkt nicht aus.

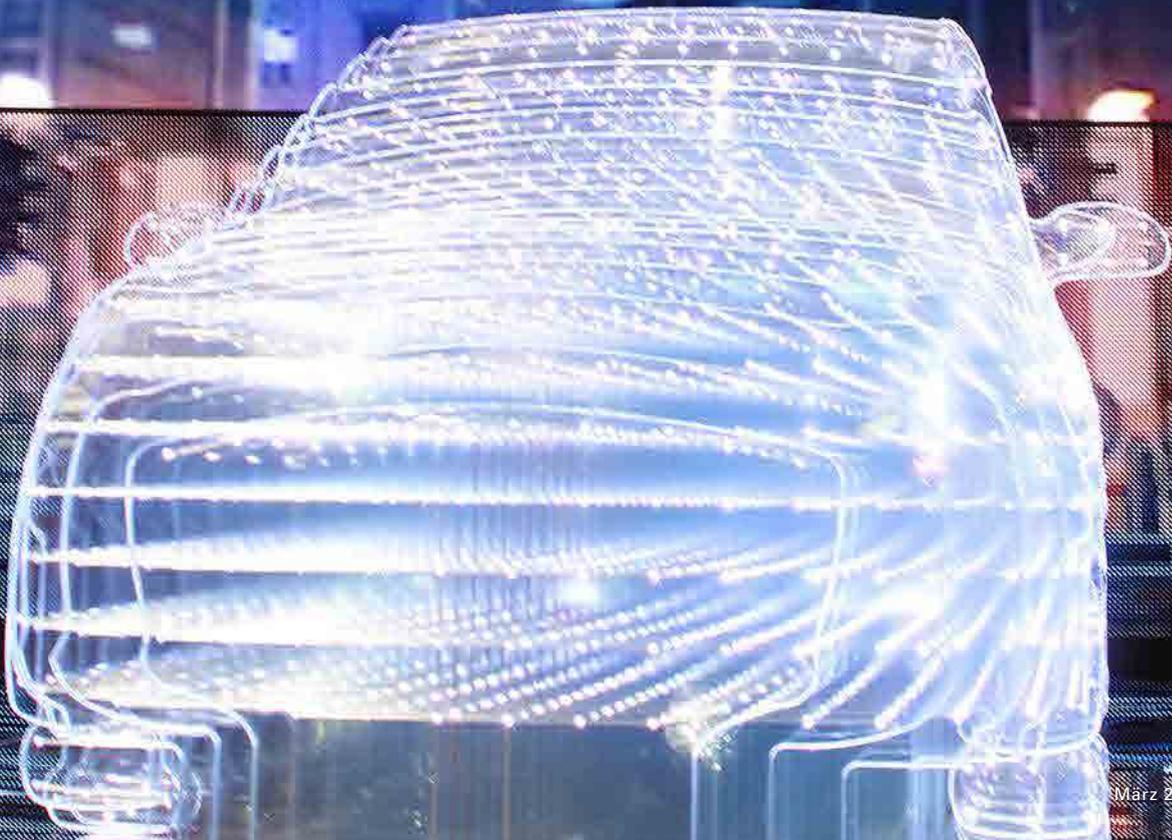
Den prominenten Platz in der Halle 2 erben die englische Traditionsmarke Aston Martin sowie der 2012 im Libanon gegründete Sportwagenhersteller W Motors. In der Halle 6 sind Peugeot und Citroën neu auf dem gleichen Stand – den freigewordenen Platz nutzt Jaguar/Land Rover zur Expansion. Salon-Direktor Hefti und seine Crew hatten trotz Opels Fernbleiben keine Mühe, die 110 000 m² grosse Fläche zu vermieten. 180 Aussteller zeigen rund 900 Autos. Es treten eine ganze Reihe neuer Hersteller aus dem Bereich der Kleinserie und des Tunings auf wie Caresoft, Corbellati, E-Moke, Lvchi Auto, Pal-V oder Polestar.



Den neuen Opel Combo gibt es am Auto-Salon nicht zu sehen.



Aston Martin erbt den Platz von Opel und zügelt von der Halle 5 in die Halle 2. (Bild GIMS)



AUTOINSIDE hat bei Lukas Hasselberg, Manager Public Relations bei Opel, nachgefragt:

Lukas Hasselberg, der Auto-Salon rückt während zehn Tagen das Auto in den medialen Fokus – wie will Opel dies rund um den Salon mit seinen Händlern nutzen?

Lukas Hasselberg: Die mediale Aufmerksamkeit, die das Auto während des Auto-Salons geniesst, wird das Opel-Händlernetz sicherlich nutzen, um unsere attraktive und moderne Modellpalette und das sehr gute Preis-Leistungs-Verhältnis in den Fokus zu rücken.

Der Salon ist für Schweizer Garagisten auch ein wichtiger Treffpunkt mit dem Importeur. Wie werden diese Begegnungen und Gespräche nun ohne Salon organisiert?

Unabhängig vom Auto-Salon stehen wir im permanenten Austausch mit den Schweizer Opel-Garagisten und führen dank kurzer Wege und einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit regelmässig Gespräche.



Opels Manager Public Relations Lukas Hasselberg.

Im «Blick»-Interview sagte Karl Howkins, eigene Veranstaltungen werden in den Fokus gerückt. Können Sie hier schon mehr verraten? Auch allenfalls zur messe-unabhängigen Präsenz von Opel?

Nach einem Jahr 2017 mit sieben Neuheiten liegt unser Fokus 2018 auf der Einführung des Insignia Country Tourer, Insignia GSi und neuen Motorisierungen bei verschiedenen Modellen. Als Premiere präsentieren wir im April den neuen Opel Combo in der Schweiz. Abgesehen davon werden wir in Kooperation mit unserem

Händlernetz verschiedene regionale Aktivitäten durchführen. Mehr kann ich dazu aber noch nicht verraten.

In diesem Jahr steht, wie Sie sagen, die Lancierung des Opel Combo an. Gibt es hier schon nähere Informationen?

Die Schweizer Premiere des Combo Life findet, wie eben erwähnt, im April statt. Die Nutzfahrzeug-Variante, der Combo Van, folgt später in diesem Jahr. Der neue Opel Combo ist nach dem Crossland X und Grandland X das dritte Produkt, das in Kooperation mit unseren Schwestermarken Peugeot, Citroën und DS entwickelt worden ist. Der Combo bietet ein einzigartiges Raumgefühl, ist in zwei Längen erhältlich und erstmals im Segment kommt auch eine Achtstufen-Automatik zum Einsatz. Zudem verfügt der Combo über Fahrerassistenz- und Komfortsysteme wie Müdigkeitserkennung, 180-Grad-Rückfahrkamera mit Vogelperspektive, Head-up-Display, IntelliGrip, beheizbare Sitze und beheizbares Lenkrad. <

MOBILE TANKANLAGEN FÜR ADBLUE® UNIMAX®
 UNIMAX AG | 5606 Dintikon | Telefon 056 616 70 30 | info@unimax.ch | unimax.ch

Interview mit René Degen, Garagist und AGVS-Zentralvorstand

«Am Auto-Salon spielt die Musik»

«Nehmt uns den Auto-Salon nicht weg», fordert René Degen angesichts des steigenden Drucks auf Publikumsmessen im In- und Ausland. Der Garagist und AGVS-Zentralvorstand spricht mit AUTOINSIDE über die Emotionen des Salons, über Kindheitserinnerungen und Herausforderungen – und darüber, wie der Garagist in Zeiten der Elektromobilität noch Geld verdienen wird. **Sandro Compagno**, Redaktion

■ **Herr Degen, eine Grundsatzfrage: Wie geht es dem Schweizer Garagisten heute?**

René Degen: Welchen Garagisten meinen Sie? Den heutigen oder den in Zukunft? Nun, es ist kein Zuckerschlecken. Ich bin aber der Meinung, dass wir durch harte Arbeit und durch Freude am Beruf auch in Zukunft die Mobilität aufrechterhalten und Arbeitsplätze sichern werden. Sicher müssen wir uns an die Digitalisierung – ich kann das Wort schon bald nicht mehr hören – anpassen. Anpassen mussten sich schon unsere Väter und Grossväter; das haben wir gelernt und das können wir.

Der Auto-Salon steht vor der Tür. Wie wichtig ist er für das Schweizer Autogewerbe?

Eminent wichtig, hier spielt die Musik – sehen und gesehen werden, lautet die Devise. Hier werden zwischen Automobilist und neuem Modell erste Kontakte geknüpft. Hat es gefunkt, kommt der Kunde an seinem Wohnort zum Händler – und schon ist wieder ein Fahrzeug mehr auf dem Zähler. Okay, ganz so einfach ist es nun doch nicht, aber sehr viele meiner Kunden orientieren sich am Auto-Salon über neue Produkte. Dort werden Anreize geschaffen und Bedürfnisse geweckt. Kommt dann noch die gute Stimmung dazu, macht das kauflustig. Diese Lust müssen wir aufrechterhalten und unsere Kunden anschliessend zu uns einladen. Aber was sag ich da, das wissen meine Kollegen genauso gut wie ich.

Ihre Marke Nissan ist am Salon vertreten. Was erwarten Sie von diesem Auftritt?

Ich bin nur schon froh, dass Nissan in Genf vertreten ist... Nein, im Ernst: Ich freue mich sehr, dass sich meine Marke am Salon von ihrer besten Seite zeigt. Das erfüllt mich mit Stolz und gibt meinen Kunden die Sicherheit, die richtige Marke zu fahren. Dann sollten die Gegenwart und die Zukunft ausgestellt sein und immer ein Ansprechpartner Zeit haben für uns Händler. Ja, und wenn dann noch ein kühler Chasselas serviert wird, sind wir für einmal wunschlos glücklich.

Wie nutzen Sie ihn in der Kundenpflege?

Nach einer Pause reisen wir dieses Jahr wieder mit 70 Kunden an den Auto-Salon. Mein Weggefährte und Händlerkollege Martin Müller und ich machen diese VIP-Fahrten schon viele Jahre. Die Nissan-Lounge ist dann für uns reserviert, damit unsere Kunden

in gediegener Atmosphäre ein feines Mittagessen einnehmen können. Die Hin- und Rückreise organisiert für uns die Firma Settelen; so können unser Kunden bequem von Tür zu Tür reisen.

Die Palette von Nissan ist von SUV und Kleinwagen geprägt. Eine Limousine oder ein Kombi der Mittelklasse fehlt. Ist das ein Problem?

Limousinen und Kombis gibt es genug auf dem Markt, da müssen wir nicht zwingend auch noch reinpreschen. Nissan baut, was Nissan kann, und da sind wir stark. Mit unseren Crossovers wie Juke, Qashqai und X-Trail liegen wir voll im Trend. Der neue Nissan Micra ist erwachsen geworden und mit dem meistverkauften Elektrofahrzeug, dem Nissan Leaf, fahren wir emissionsfrei in die Zukunft, was will man mehr?

«Man soll nicht glauben, dass Elektrofahrzeuge keinen Service mehr benötigen. Die Reparaturen und Servicearbeiten sind einfach anders gelagert.»

Insgesamt stehen drei sogenannte «Zero Emission»-Fahrzeuge für Nissan am Start. Sie sind im AGVS-Zentralvorstand für den Bereich Aftersales und Dienstleistungen zuständig: Wo sehen Sie in der Elektromobilität Raum für Zusatzgeschäfte?

Sie stellen mir keine einfachen Fragen! Also ich blicke der Zukunft mit Freude entgegen, denn man soll nicht glauben, dass Elektrofahrzeuge keinen Service mehr benötigen. Ich verkaufe seit 2012 den Nissan Leaf, konnte also schon reichlich Erfahrungen sammeln. Die Reparaturen und Servicearbeiten sind einfach anders gelagert. Der Kunde braucht mehr Betreuung. Diese Betreuung können wir nicht mehr gratis abgeben, da müssen wir umdenken. Weiter ist bekannt, dass 80 Prozent der Elektrofahrzeuge zu Hause geladen werden. Diese Ladestationen müssen wir verkaufen und am liebsten noch montieren. Auch im Verkauf von Versicherungen können wir stärker werden. Und bei den Scheibenreparaturen ist noch viel Luft nach oben... Die Arbeit geht uns also auch mit Elektromobilen nicht aus.

«Der Mensch hat das urige Bedürfnis, alles mit seinen fünf Sinnesorganen zu erleben. Das kann die Digitalisierung noch nicht bieten.»

Wie kann der AGVS den Garagisten hier unterstützen?

Der AGVS ist der Interessenvertreter von uns Garagisten. Er muss sich dafür einsetzen, möglichst ideale Rahmenbedingungen für seine Mitglieder zu schaffen. Und er hat die Garagen laufend über wichtige Themen und anstehende Veränderungen in der Branche zu informieren. Ausserdem erwartet die Branche von ihrem Verband konkrete Handlungsempfehlungen und attraktive Dienstleistungsangebote. Im Bereich der Elektromobilität könnte sich der AGVS zum Beispiel beim Staatssekretariat für Wirtschaft Seco dafür einsetzen, dass die Garagisten künftig auch Elektroinstallationen ausführen dürfen oder vergünstigt Ladestationen beziehen können.

Weltweit geraten Messen unter Druck. Man kann Autos heute bequem am Computer konfigurieren, mit Virtual Reality sogar erfahren. Braucht es eine Messe wie den Auto-Salon fürs Geschäft?

Die über Jahre hinweg grosse Besucherzahl bestätigt das ungebrochene Interesse an der individuellen Mobilität oder an der Faszination Automobil. Wie Sie richtig sagen, haben es Publikumsmessen nicht einfach; unsere Herbstwarenmesse in Basel wurde nach 90 Jahren leider eingestellt. Was ist anders als an der Automesse in Genf? Erstens war die Herbstwarenmesse in Basel eine reine Verkaufsmesse und das geht heute gar nicht mehr. Zweitens war sie ohne Emotionen – noch schlimmer. Der Mensch hat das urige Bedürfnis, alles mit seinen fünf Sinnesorganen zu erleben. Das kann die Digitalisierung noch nicht bieten. Ganz wichtig ist doch die Haptik, der Tastsinn. Wie fühlt sich das Lenkrad an? Wie der Lack oder der Türgriff? Und dann natürlich der Geruchssinn, die olfaktorische Wahrnehmung. Ich kann mich gut erinnern, als ich mit meinem Vater im Ford Taunus 12 m mit Weltkugel das erste Mal den Auto-Salon besuchte. Ich erfuhr ein unglaubliches Geruchserlebnis: Es roch nicht nach gebrannten Mandeln wie auf der Herbstmesse, nein, noch besser! Es roch nach Auto, nach Reifen, Leder und Politur. Noch heute werde ich bei jedem Salon-Besuch in die Zeit mit meinem Vater zurückversetzt. Also nehmt mir, nehmt uns den Auto-Salon in Genf nicht weg!

In Binningen BL sind Sie einen Steinwurf von der deutschen Grenze entfernt. Wir haben Sie das Auf und Ab des Euro in den letzten drei Jahren erlebt?

Wir Schweizer Garagisten bieten ein hohes Mass an Professionalität. Ich will damit sagen, dass wir ein gutes bis

sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis haben. Wir haben sogar Kunden aus dem nahen Elsass und Süd-Baden, die ihr Fahrzeug zu uns bringen, weil sie in der Schweiz arbeiten und Schweizer Arbeit sehr schätzen. Die Euro-Geschichte konnten wir mit Sonder Rabatten auffangen, weil die Hersteller rasch reagiert haben. Dadurch konnten wir sogar mehr Stückzahlen generieren. Sicher gibt es Konsumenten, die vergessen, woher ihr Lohn kommt und wer ihre Kinder oder Grosskinder ausbildet. Die hat es aber früher schon geben. Ich erinnere mich, wie ich als Kind beim Nachbarn zu Besuch war und auf dem Tisch damals schon Rama aus Deutschland anstelle von «Angge» stand. Ich möchte mich nicht beklagen. Wir Garagisten in beiden Basel haben immer noch Butter auf dem Brot, einfach dünner gestrichen. <



Derendinger AG

www.derendinger.ch
Halle 7, Stand 7311-SP

**DIE GROSSEN PLAYER
DER ZULIEFERBRANCHE**

> **Ein breites Produktportfolio und viele Überraschungen**

pd. Derendinger präsentiert dieses Jahr am 88. Internationalen Automobil-Salon in Genf ein brandneues und modernes



«Derendinger – eine starke Marke seit 88 Jahren. Erleben Sie mit Derendinger Inspiration gepaart mit Fachkompetenz an unserem Messestand.»

Maja Kaufmann,
Markenchefin Derendinger

Standlayout. Darin eingebettet sind Produkte für die Werkstatt-ausrüstung und eine umfassende Präsentation im Bereich Fahrzeugdiagnostik.

Apropos Fahrzeugdiagnostik: Mit **ATEQ**, dem führenden Hersteller von RDKS-Diagnosegeräten, zeigt Derendinger ein neues **RDKS-Diagnosegerät**, das weltweit von einem breiten Kundenspektrum genutzt und geschätzt wird.

Vor Ort berät das freundlich-kompetente Derendinger-Aussendienst-Team auch über **Beta-Handwerkzeuge**, Reifen und den um neue Funktionen erweiterten Onlineshop D-Store.

Prominent vertreten sind auch die beiden Schmiermittelpartner von Derendinger: **Eni** mit einer einladenden Bar und **Castrol** mit einer exklusiven



Mit Derendinger in der Pneuwechselsaison auf der sicheren Seite: Auswuchtmaschine.

Lounge. Ausserdem hat sich Derendinger für den Samstag, 10. März 2018, eine besondere Überraschung einfallen lassen, die einen Ausflug nach Genf erst recht lohnenswert macht.

Derendinger bietet also

eine Fülle an Attraktionen – ein Besuch am Stand 7311 in der Halle 7 lohnt sich. Das Derendinger-Team freut sich auf viele Besucher. <

ESA

www.esa.ch
Halle 7, Stand 7121

**DIE GROSSEN PLAYER
DER ZULIEFERBRANCHE**

> **Highlights auf der VIP-Piazza**



«Wir von der ESA freuen uns darauf, unsere Mitinhaber, Kunden und interessierte Gäste auf unserer ESA-Piazza in der Halle 7 zu empfangen, mit Ihnen Zeit zu verbringen, Ihnen in dieser tollen Atmosphäre die neusten Produkte und unsere umfassende Dienstleistungspalette näherzubringen und Ihnen attraktive Angebote zu unterbreiten.»

Giorgio Feitknecht,
CEO ESA

pd. Eine breite Palette an innovativen Produkten und Dienstleistungen sowie interessante Aktionen stehen auch dieses Jahr während der gesamten Dauer des Auto-Salon (8. bis 18. März 2018) am ESA-Stand 7121 – in Form einer entzückenden mediterranen **Piazza** – bereit.

Nebst aktuellen Produkten, attraktiven Salon-Angeboten und Neuigkeiten rund um die breit gefächerten ESA-Dienstleistungen werden zusätzlich einige Hingucker für die Gäste bereitstehen. So auch die XL-Ausführung der **SoftCare²**, ein Hochleistungsdoppelwaschportal von WashTec. Die Hightech-Anlage wäscht und trocknet Fahrzeuge bis zu einer Breite von 2,58 Metern. Die integrierte Light-Show setzt zudem den

Waschprozess eindrucksvoll in Szene.

Das sensationelle Salon-Aktionspaket zum Sonder-Nettopreis, bestehend aus dem neuen Top-**Klimaservicegerät von Bosch** inklusive einer Flasche Kältemittel, ist am Auto-Salon erhältlich. <



Bosch-Klimaservicegerät.

Hostettler Autotechnik AG

www.autotechnik.ch / www.hostettler.com
Halle 7, Stand 7010

**DIE GROSSEN PLAYER
DER ZULIEFERBRANCHE**

> **Motulevo – das komplette Serviceangebot**



«Zahlreiche Gründe sprechen dafür, den Getriebeölwechsel in Verbindung mit einer Spülung des Getriebes durchzuführen.»

Martin Schmied, Geschäftsführer der Hostettler Autotechnik AG.

Die Hostettler Autotechnik AG präsentiert am diesjährigen Auto-Salon in Genf ein Serviceangebot für Automatik-DSG- und CVT-Getriebe – ein

Paket voll von Produkten und Dienstleistungen, das an Stand 7010 die Blicke in der Halle 7 auf sich ziehen wird.

Das Serviceangebot Motulevo dient sowohl der Getriebe- spülung als auch dem vollständigen Getriebeölwechsel. Die dafür notwendigen Schritte laufen zum einem grossen Teil automatisch ab, sprich der Anwender wird über Display und Schaugläser durch alle Arbeitsschritte geführt. Die benötigten Mengen an Reinigungsadditiven und Schmierstoffen können bei Bedarf über den integrierten Drucker direkt zur Verfügung gestellt werden. «Die im Lieferumfang enthaltenen Adapter-Sets decken circa 95 Prozent des weltweiten Fahrzeugmarkts ab», so Martin Schmied, Geschäftsführer der der Hostettler

Autotechnik AG. Schmied: «Die Hostettler-Gruppe freut sich, Kunden, Branchenkollegen und interessierte Besucher an unserem 370 Quadratmeter grossen Stand in der Halle 7 begrüßen zu dürfen.»

Dass das mehr als 500 Angestellte zählende, vor mehr als 100 Jahren gegründete Familienunternehmen zu den massgebenden Wirtschaftsmotoren der Zentralschweiz gehört, beweist es auch in Genf. Die Hostettler-Gruppe präsentiert ihr breites, um Neuheiten ergänztes Produkte- und Dienstleistungsportfolio. Gerne beraten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Genf persönlich. <



Das Servicegerät Motulevo ATM 0915.

Luginbühl Fahrzeugtechnik AG

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

**DIE GROSSEN PLAYER
DER ZULIEFERBRANCHE**

> **Nachhaltige Ideen, Herzblut und individuelle Lösungen**

Einblick in eine Werkstatt – das bietet der attraktive und virtuelle Messestand der Lugin-

bühl Fahrzeugtechnik AG. Die Firma zeigt den Besuchern, wie ein persönlicher Arbeitsplatz

der Fachpersonen eingerichtet ist, und schafft somit einen hautnahen Bezug.

die Luginbühl Fahrzeugtechnik AG kleinen und grossen Unternehmen einen Mehrwert. Die Mitarbeitenden freuen sich, bei persönlichen Kontakten in Genf umfassende Beratungen anzubieten. <



Das Luginbühl-Team arbeitet täglich an Werkstattlösungen auf Kundenwunsch.

Der Stand 7229-SP präsentiert sich in der Halle 7. Dabei tauchen die Kunden in die breite Angebotspalette an Werkstatt-einrichtungen und Dienstleistungen ein.

Die erprobten Produkte wie Hebe- und Prüfanlagen, Grubenabdeckungen, Absaugsysteme, Druckluftversorgung sind nur ein Teil des Angebots. Motiviert arbeitet das Luginbühl-Team täglich an individuellen Lösungen und der nachhaltigen Weiterentwicklung der Technik.

Am Puls des Geschehens zu bleiben, ist dem Familienunternehmen wichtig. Dank dem breiten Know-how und der langjährigen Erfahrung bietet



«Individuelle Lösungen sind unsere Stärken.»

Erhard Luginbühl, Geschäftsführer Luginbühl Fahrzeugtechnik AG

Technomag

www.technomag.ch
Halle 7, Stand 7240-SP

DIE GROSSEN PLAYER DER ZULIEFERBRANCHE

> Spezialkonditionen vor Ort und digitale Fitness

pd. Die Technomag nimmt für den diesjährigen Auftritt an der Kurzzeitmesse SAA-Expo teil und hat sich dafür knackige

Neuerungen ausgedacht. Der Kunde findet sie in der Halle 7 am neu konzipierten Messestand 7240. Hervorzuheben ist die Nähe zu den Partnern Hella Gutmann Solutions, Normauto, Klaus AG und André Koch.



«Ich bin auf die Kunden gespannt, die uns jedes Jahr in Scharen besuchen und interessante Gespräche beschieren. Wir werden das erste Mal an der Kurzzeitmesse teilnehmen und positive Erfahrungen sammeln.»

*Kurt Wyssbrod,
Markenchef Technomag*

Der Kunde kann sich mit den Partnern und Anbietern unterhalten und alles über aktuelle Trends erfahren. Das shop-ähnliche Konzept steht ganz im Zeichen von Kundennähe und direkter Kommunikation.

Bei dieser Gelegenheit werden den Besuchern zahlreiche Neuheiten und Sonderangebote präsentiert. Die besonders attraktiven Spezialaktionen gelten allerdings nur vor Ort. Ein Besuch des Technomag-Stands wird sich also für die Auto-Salon-Fans lohnen.

Das Online-Geschäft ist



Der mega mac 77.

immer wichtiger. Um den komplexeren Ansprüchen gerecht zu werden, hat die Technomag den **Technostore** entwickelt und aufgeschaltet. Für diejenigen, die den effizienten Technostore in Genf entdecken möchten, werden Arbeitsstationen bereitgestellt. Interessenten werden vom Verkaufspersonal unterstützt und entdecken vor Ort die zahlreichen Vorteile.

Auch in diesem Jahr zählen die Werkstatteinrichtungen zu den Highlights. Bestseller wie auch Topneuheiten sind erneut fester Bestandteil des Technomag-Auftritts. **Handwerkzeuge von Facom, Expert und DeWalt** sind auch von der Partie. Als Weltneuheit wird der **Mega Macs 77** präsentiert. Dies ist der jüngste Pross der Mega-Macs-Reihe. <

Techpool

Halle 7,
Stände 7240-SP und 7311-SP

DIE GROSSEN PLAYER DER ZULIEFERBRANCHE

> Das Multimarken-Kompetenzzentrum im Automobilgewerbe

pd. Bekannt für die technische Fahrzeug-Hotline und das vielseitige Weiterbildungsangebot im Automobilbereich: Techpool wird an den Ständen der Derendinger AG und der

Technomag AG präsent sein. Techpool, ein leistungsfähiges und engagiertes Team von 55 Mitarbeitern der SAG-Gruppe, erhielt Anfang 2016 den Auftrag, die Effizienz und Rentabilität von

Investitionsgütern für die Vertriebsgesellschaften Technomag, Derendinger, Matik und WBB zu steigern. Gegliedert sind die Dienstleistungen in folgende Schwerpunktbereiche: <



«Ein kompetentes Team, eine in vier Zonen strukturierte Organisation für mehr Flexibilität und Schnelligkeit sowie ein Ansprechpartner für die Anliegen unserer Kunden und des Markts bei gleichzeitiger Konzentration auf die Rentabilität und die Effizienz – das sind die Schlüsselfaktoren, um die aktuellen Herausforderungen zu meistern.»

*Jean-Marc Geiser,
Head of Techpool, Automotive Workshop
Equipment & Tech. Support*



Techpool Equipment: der Partner für Werkstattausrüstungen. Elf Spezialisten beraten vor Ort, 19 Servicetechniker sind gesamtschweizerisch tätig. Das Aufgabengebiet umfasst Auslieferungen, Einweisungen, Reparaturen und Wartungen von Werkstattausrüstungen.



Techpool Academy: Mehr als 250 technische Kurse pro Jahr in den Sprachen Deutsch, Französisch und Italienisch werden von zwölf Kursleitern in drei Ausbildungszentren durchgeführt. Denn: Gut ausgebildete Mitarbeiter in der Werkstatt schaffen Vertrauen und Kompetenz.



Techpool-Technische Fahrzeug-Hotline: Sechs technische Fahrzeugexperten unterstützen Kunden in den Sprachen Deutsch, Französisch, Italienisch, Portugiesisch und Englisch, um bei der Fehlersuche so wenig Zeit wie möglich aufzuwenden.

Aquarama Swiss AG

www.aquaramaswiss.ch
Halle 7, Stand 7043

> **Mit Sondermodell am Automobil-Salon**

pd. Das Produkte-Highlight am Auto-Salon-Stand der Aquarama Swiss AG ist die Portalwaschanlage «**Stargate S4 Swiss Edition**». Die Sonderausgabe «Swiss Edition» ist ein Topmodell zu einem sehr attraktiven Preis.

Viel Maschine für wenig Geld: Die Aquarama Swiss AG stellt auf ihrem Stand zum ersten Mal eine Selbstbedienungswaschbox aus. Der Hersteller, Aquarama SRL, hat mehr als 20 Jahre Erfahrung mit Selbstbedienungsanlagen. Nebst



Die Portalwaschanlage «Stargate S4 Swiss Edition».

anderen Vorzügen, besticht diese SB-Anlage mit modernster Technik, einzigartigem Erscheinungsbild und dem speziellen «Aktiv Mousse»-Programm.

Im Weiteren stellt Aquarama eine kleine Auswahl an Geräten wie Staubsauger, Teppichwascher und Produktespender aus. Mit diesen Geräten wird gerade im SB-Betrieb sehr einfach zusätzlicher Umsatz generiert.

Das komplette Sortiment der Aquarama Swiss AG reicht vom Modell «Swiss Edition» über die ebenfalls ausgestellte Waschanlage Stargate S9 bis zum Topmodell der Portalwaschanlagen sowie Waschstrassen, SB-Waschboxen, LKW-Waschanlagen, komplette Waschhallen und den ebenfalls präsentierten Reinigungsgeräten. <



WERKSTÄTTEINRICHTUNGEN ZUBEHÖR



«Aquarama Swiss AG, Ihr Spezialist für profitable Autowaschanlagen.»

Frank Müller,
Geschäftsführer Aquarama Schweiz AG

Bopp Solutions AG

www.bopp-solutions.ch
Halle 7, Stand 7030

> **Sicherheit für Schlüssel, Wagenpapiere und Tageskasse**

pd. Bopp Solutions AG präsentiert am Salon den neuen **Kombitresor VDS**, der folgende Eigenschaften aufweist: Einbruchsicherheit dank Widerstandsgrad 1 nach EN 1143-1 (zertifiziert durch ECB S und VdS). Die Tür und die doppelte

Wandung durch hoch feuerbeständigen, rundumlaufenden Feuerfalz garantieren Feuerchutz. Auch in Sachen Bauart bietet der Tresor Sicherheit auf höchstem Niveau. Die Ausführung (30/50 RU) bietet Schutz bei Einbruchversuchen mit mechanischen und thermischen Werkzeugen. Zudem gibt es einen Zentralverschluss mit kräftigen Rundbolzen. Die Tür ist doppelwandig, 87 Millimeter stark, das Türblatt aus zehn Millimetern Stahl, das Gehäuse ist doppelwandig mit Spezialverstärkung. Ausserdem befindet sich eine Buchse für die Verankerung in der Rückwand und im Boden.

Verschlossen wird der Tresor mit zwei Elektronikschlössern (M-Lock mit aufgesetzter Tastatur; Austausch der Batterie von aussen; Tastatur inklusive

Hängegriff: 55 Millimeter). Die Innenausstattung verfügt über folgende Komponenten: An Rückwand, Türinnenseite und Wendetafel (beidseitig) befinden sich je acht Hakenleisten à neun Haken (total 228 Haken). Die Aufnahmefläche der Haken umfasst 35 Millimeter (drei Millimeter Abstand zwischen den Haken, bis zu 100 Millimeter bei den verstellbaren Leisten). Dank aussenliegenden Lappenbändern lässt sich die Türe 180 Grad öffnen. Auf dem Sockel befindet sich ein verstellbarer Einlegeboden, geeignet etwa für die Tageskasse oder Ordner.

Das Innenmass beträgt 394 Millimeter Höhe auf 499 Millimeter Breite und 360 Millimeter Tiefe. Die Lackierung ist Lichtgrau (RAL 7035). Der Kombitresor weist eine Aussen-



WERKSTÄTTEINRICHTUNGEN ZUBEHÖR



«Lösungen statt nur Produkte» – das ist seit jeher unser Versprechen an die Kunden. An unserem Stand am Auto-Salon können sie sich davon überzeugen. Mit dem neuen Kombitresor verbinden wir Sicherheit und Organisation.»

Jean-Claude Bopp,
Inhaber und Geschäftsführer

grösse von etwa 1700 mal 600 mal 500 Millimeter auf. Er wiegt gut 360 Kilogramm. <



Gassner AG

www.gassnerag.ch
Halle 7, Stand 7233-SP

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

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



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

Thomas Küderli,
Geschäftsführer der Gassner AG

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

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

Die neue, patentierte Technik von Twin arbeitet sehr gründlich und schnell: Die Ultraschallwellen erzeugen im Wasser Billionen implodierender Kavitationsblasen. Diese zerstören die Schmutzkruste und heizen gleichzeitig das Becken zusätzlich auf. Das Ergebnis sind

rückstandslos saubere Räder und Felgen – ohne Vor- und Nachbehandlung.

Überzeugende Demonstrationen macht das Team der Gassner AG gerne am Messestand 7233 in der Halle 7. Ausserdem profitieren Besucher von weiteren Topangeboten. <

WERKSTATTEINRICHTUNGEN ZUBEHÖR



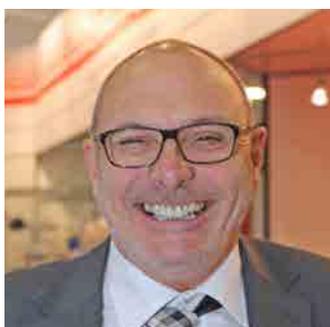
Die Radwaschanlage **Tiresonic Twin**.

Gesag Garage Service AG

www.gesag.ch
Halle 7, Stand 7033

> **Aus Alt mach Neu: Innovation und Bewährtes gehen Hand in Hand**

pd. Das im Jahr 1972 gegründete Familienunternehmen Gesag verkauft, montiert und wartet sämtliche Einrichtungen für Autogaragen und Werkstätten. Derweil erledigt die



«Unsere langjährige Kundschaft schätzt die kompetente und persönliche Beratung sowie den schnellen Service.»

Daniel Vieille, Geschäftsführer Gesag Garage Service AG

in Worben BE beheimatete Firma Sicherheitskontrollen. Montagen werden von den intern geschulten Spezialisten und Techniker ausgeführt. Zum Dienstleistungsportfolio der Gesag gehören fachmännische Wartungs- und EKAS-Kontrollen. Überdies verfügt das Fachunternehmen über ein grosses Zubehör- und Ersatzteillager.

An der 88. Edition des Auto-Salons Genf präsentiert der Garagenspezialist vom 7. bis 18. März einen neuen Bremsprüfstand. «Der Prüfstand wird werkseitig massgeschneidert hergestellt», erklärt Geschäftsführer Daniel Vieille. Mit dieser Massnahme entfallen die bauseitigen Kosten. Es ist eine günstige und schnelle Art, den Prüfstand zu erneuern. Unter dem Motto «Aus Alt mach Neu»

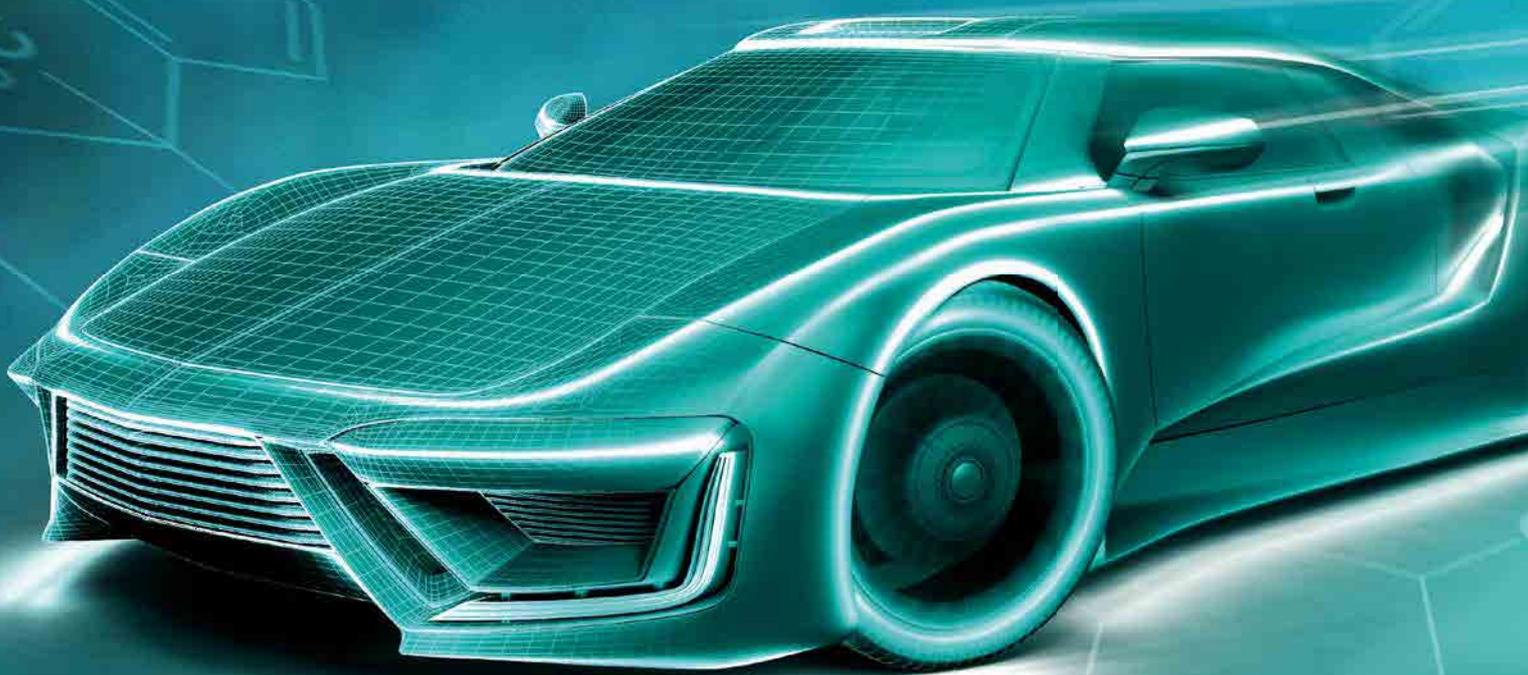
WERKSTATTEINRICHTUNGEN ZUBEHÖR



Im Element: Daniel Vieille erklärt am letztjährigen Auto-Salon mit Herzblut das Gesag-Angebot.

zeigt die Gesag Garage Service AG am Salon neue Stempellifte, die mit «alten» Einbaukassetten kompatibel sind. Vieille: «Die bauseitige Infrastruktur des alten Stempellifts wird weiterverwendet.» Dadurch sind kaum

statische und bauseitige Eingriffe nötig, sprich es entstehen praktisch keine Kosten. <



MOTOREX FUTURE LAB

LUBRICATION FOR THE NEXT GENERATION

VISIT US AT THE

88. GENEVA INTERNATIONAL
MOTOR SHOW
HALLE 7/STAND 7113

Hella Gutmann Solutions GmbH

swiss.hella-gutmann.com / www.hella-gutmann.com
Halle 7, Stand 7321-SP

> **Das «Next Topmodell»: Mega Macs 77**

pd. Der Wandel der Mobilität erfordert ein gutes Zusammenspiel von Erstausrüstungsexpertise und zielführender Diagnose im freien Teilemarkt.



«Die Entwicklungen stellen Werkstätten und Handelspartner vor Herausforderungen, da die Fahrzeuge immer komplexer werden. Das erfordert immer mehr eine Werkstatt 4.0.»

Dr. Andreas Habeck, verantwortlich für den Independent Aftermarket und Werkstattprodukte bei Hella

Mit dem neuen Diagnosegerät Mega Macs 77 bereitet Hella Gutmann am Auto-Salon in Genf den Weg für künftige, noch schnellere Werkstattprozesse. Wie schon das Vorgängermodell Mega Macs 66 setzt das neue Topmodell klare Zeichen für die Zukunft. Zu den Highlights gehören das ausserordentlich schnelle Lesen und Interpretieren der Fehlercods, sicher geführte Messungen mit dem Multimeter/Oszilloskop, interaktive farbige Stromlaufpläne, der grosse kapazitive Full-HD-Touchscreen und das kabellose Laden in der auch via Ethernet vernetzbaren Dockingstation. Aus der Kombination dieser technischen Innovationen mit den bekannten Stärken der Mega-Macs-Software und

dem Echtzeitreparaturkonzept entsteht eine zukunftsweisende Basis für noch effizientere Werkstattprozesse. Einfache, intuitive Bedienung, statistisch hinterlegte Reparaturwege und geführte Messungen erlauben das Arbeiten mit hoher Erfolgsquote. Dank der direkten Verlinkung der Funktionen und Daten wird der Anwender auf

dem kompletten Diagnoseweg einschliesslich der notwendigen Messungen auch komplexer elektronischer Systeme geführt. Alle erforderlichen Einstellungen am Multimeter/Oszilloskop sowie die Darstellungen der Sollwerte und Sollsignale erfolgen automatisch. <



Der Mega Macs 77 mit neuen, vernetzten Funktionen, Full-HD-Display und Dockingstation.



WERKSTÄTTEINRICHTUNGEN ZUBEHÖR

Kärcher Schweiz AG

www.kaercher.ch
Halle 7, Stand 7300-SP

> **Sauberkeit macht glänzende Geschäfte**

pd. Tankstellen, Autogaragen, Waschcenter – jedes dieser Kundensegmente sieht sich ständig



«Das berühmte Kärcher-System lässt keine Wünsche offen: Reinigungsmaschinen mit abgestimmtem Zubehör und Reinigungsmittel. Gerne präsentieren wir am Auto-Salon den Branchenfachleuten effiziente und kundenspezifische Lösungen.»

Marcel Sutter, Marketing Manager Kärcher Schweiz AG

neuen, herausfordernden und vielfältigen Reinigungsaufgaben gegenübergestellt, die nach individuellen Lösungen verlangen.

Kärcher versucht immer wieder, die Bedürfnisse und Wünsche des Marktes zu erfüllen. Dafür steht die Kärcher Schweiz AG in ständigem Dialog mit privaten und professionellen Anwendern, um die daraus gewonnen Erkenntnisse in die Entwicklung neuer Produkte einfließen zu lassen.

Die effizienten und kundenspezifisch konfigurierbaren Portal- und Selbstbedienungswaschanlagen sowie das breite Portfolio an leistungsfähigen und zuverlässigen Reinigungsgeräten für Werkstätten und Ausstellungen bieten der Schweizer Automobilbranche Lösungen, auf die man sich verlassen kann.

Kärcher präsentiert den Fachbesuchern am Auto-Salon 2018 sein breites Produkt- und Dienstleistungssortiment: Ausgestellt sind eine **PKW-Waschanlage CB 3**, ausgestattet

mit der einzigartigen **Radwaschanlage Rawa 2.0**, SB-Waschtechnik mit Saugern und einer **neuen Lanzen-Einplatzanlage**. Gezeigt werden ebenfalls diverse Gerätegruppen wie Hochdruckreiniger mit dem **Easy!-Force-Zubehör**, Nass- und Trockensauger, Sprühextraktionsgeräte, Scheuersaugmaschinen und Kehrmaschinen. Speziell zu erwähnen gilt es den

«Kärcher-Arc de Triomphe», eine Nutzfahrzeugwaschanlage mit knapp sechs Metern Bauhöhe, die auch in diesem Jahr in den Halle-7-Himmel ragt. <



WERKSTÄTTEINRICHTUNGEN ZUBEHÖR





Machen Sie aus Ihrem Motor einen unermüdlichen Athleten



Die Age Resistance Technology (ART) wurde von unseren Technikern speziell für TOTAL QUARTZ entwickelt. Diese bahnbrechende Innovation garantiert die optimale Motorleistung. Selbst bei extremen Temperaturen und hohem Druck verbessert sie den Schutz vor mechanischem Verschleiß um bis zu 64 %*. Wer sich für TOTAL QUARTZ mit ART entscheidet, wählt das Motoröl, das Ihren Motor länger jung hält.

www.totalsuisse.ch

* Im Vergleich zu offiziellen Industrie-Test-Grenzwerten.

TOTAL (SUISSE) SA - Infoline: 0800 011 011 - rm.ch-lubs@total.com

Karl Ernst AG

www.karlernstag.ch
Halle 7, Stand 7040

> 1000 Nm – HiPer Feinzahn-Umschaltknarre 916 HP, die stärkste Hazet-Knarre aller Zeiten

pd. Getreu dem Jubiläumsmotto «150 Jahre Zukunft» entwickelte Hazet seine stärkste 1/2"-Knarre aller Zeiten – ein Meilenstein in der Geschichte des Remscheider Herstellers von Qualitätswerkzeugen. Mit einer Belastungsgrenze von 1000 Nm setzt die **Umschaltknarre 916 HP**

neue Massstäbe in Sachen Power. Damit liegt die Knarre mit circa 95 Prozent deutlich über der Norm, die 512 Nm vorschreibt. Dazu verfügt die HiPer-Umschaltknarre über eine hochfeine Verzahnung mit 90 Zähnen, die einen minimalen Betätigungswinkel von nur vier Grad

ermöglicht und damit für engste Arbeitsbereiche geeignet ist. So bietet die 916 HP ein Mehr an Leistung bei ähnlichen Baumas- sen wie marktübliche 1/2"-Knarren. Das Qualitätsprodukt ist am Auto-Salon in Genf am Stand der Karl Ernst AG, des Hazet-Generalimporteurs, zu sehen. Die spezielle Wärmebehandlung der 916 HP sorgt derweil für extrem robuste Hauptbestandteile wie Gehäuse und Vierkant. Moderne Schmierstoffe verringern den Verschleiss des hochpräzisen Knarrenmechanismus und enge Fertigungstoleranzen gewährleisten Schutz vor eindringender Verschmutzung.

Die Belastbarkeit der 916 HP wurde sowohl durch die VPA Remscheid als auch Hazet-interne Qualitätstests ausgiebig getestet und bestätigt. <



«Wir werden am Auto-Salon mit einem grösseren Stand auf 122 statt 85 Quadratmetern präsent sein und vor allem die 150 Jahre unseres Hauptlieferanten Hazet feiern. Dazu gibt es eine tolle Neuheit, die wir in Genf vorstellen können.»

*Markus Ernst,
Geschäftsleitungsmitglied Karl Ernst AG*



Neu mit noch grösserem Stand am Auto-Salon Genf vertreten: die Karl Ernst AG.



**WERKSTATTENRICHTUNGEN
ZUBEHÖR**

Krautli (Schweiz) AG

www.krautli.ch
Halle 7, Stand 7022

> Das Kompetenzcenter für DAB+ im Fahrzeug

pd. DAB+ wird künftig die allbekannte UKW-Frequenz ablösen. Viele Radiosender steigen schon heute auf die neue Technologie um. DAB+ bietet mehr Bandbreite. Das heisst,

es können mehr Programme in höherer Qualität ausgestrahlt werden. Die Abdeckung in der Schweiz beträgt heute 89 Prozent und wird bis 2019 auf 99 Prozent steigen.

Damit DAB+ auch in den Fahrzeugen empfangen werden kann, bietet die Krautli (Schweiz) AG verschiedene DAB+-Einbaulösungen sowie Trainings an, um die Werkstätten und Garagen professionell auf die künftige Technologie und auf den Umrüstmarkt vorzubereiten.

Die neue DigiDAB-Produkt- palette – die Krautli-Eigen- marke – besteht aus sechs Modellen. Nachstehend die Hauptfunktionen der digiDAB- Produkte: DAB+-Radioempfang, Aux-In, FM-Transmitter, Wire- less Transmitting, Bluetooth-

Musik-Streaming, Freisprechen via Bluetooth, Speicherplätze für DAB+-Radiosender, Ver- kehrsinfo und Service Following (AF). <



«Unter der Eigenmarke DigiDAB vertreibt Krautli technologisch hochwertige DAB+ Empfänger als Nachrüstlösung.»

*Flavio Zani, General Manager,
Geschäftsführer Krautli (Schweiz) AG*



**WERKSTATTENRICHTUNGEN
ZUBEHÖR**



Der neue mega macs 77

Die schnellste Diagnose, die es je von Hella Gutmann gab.



**Weltpremiere
mega macs 77**
Autosalon Genf
8. – 12. März 2018
Halle 7,
Stand Nr. 7321

Werkstätten, die den Umsatzboost zünden wollen, legen jetzt den Gurt an und stellen die Lehne aufrecht, denn mega macs 77 bringt Sie in Rekordzeit auf Erfolgskurs. Der superschnelle Prozessor bringt alle relevanten Daten zu mehr als 48.000 Fahrzeugmodellen blitzschnell auf den extragroßen 15,6" Full-HD-Touchscreen. Als erster Tester überhaupt verfügt mega macs 77 nicht nur über das einzigartige Echtzeit-Reparaturkonzept, sondern lässt Sie dank Schritt-für-Schritt-Anleitungen im Handumdrehen professionelle Messungen durchführen. Und mit bis zu 16 Parametern parallel zeigt mega macs 77 Ihnen, wie es funktioniert und dem Wettbewerb, wo es langgeht. Geladen und gelagert wird mega macs 77 standesgemäß in der dazugehörigen Ladestation, die über viele nützliche Schnittstellen verfügt. Alle Infos zur neuen Grösse im Diagnosemarkt unter www.hella-gutmann.com, bei Ihrem Hella Gutmann-Vertriebspartner und natürlich auf dem Genfer Autosalon.

KSU/A-Technik AG

www.ksu.ch
Halle 7, Stand 7120

> KSU/A-Technik AG macht sich fit für die Zukunft

pd. Selbstverständlich präsentiert die KSU/A-Technik AG am Auto-Salon in Genf Highlights wie die automatische Pneumontiermaschine **Hunter Revolution**, die dynamische Auswuchtmaschine **Road Force Elite**, das Reifenprofil-Messsystem **Quick Tread**

und vieles mehr. Mit diesen Geräten generieren die Kunden der Garagisten einen wahren Mehrwert. Denn die in Genf gezeigten Produkte überzeugen durch höchste Qualität und begeistern wiederum die Endkunden der Garagen und Werkstätten. Damit nicht genug:

Als Komplettanbieter von Auto- waschanlagen, Garageneinrichtungen und professionellen Werkzeugen strukturiert sich die KSU/A-Technik AG durch die Eingliederung ihrer Kundendienstabteilung in die einzelnen Geschäftsbereiche neu. Somit erhalten die Kunden einen Ansprechpartner – beginnend bei der Offertstellung über die Projektleitung, Lieferung inklusive Montage bis hin zum Service und Unterhalt.

werden. Ein Zertifikat, das den Kunden eine verlässliche, langfristige und partnerschaftliche Zusammenarbeit garantiert. <



Täglich im Einsatz:
Die Firmenbusse der KSU/A-Technik AG.



«25 Firmenbusse der KSU/A-Technik AG sind täglich unterwegs, damit unsere Dienstleistung prompt bei Ihnen ankommt!»

Ferdinand Smolders,
Geschäftsführer KSU/A-Technik AG

Somit konzentriert sich das Unternehmen auf die langfristige maximale Professionalität und einen exzellenten Kundendienst. Die überarbeitete Organisationsstruktur der KSU/A-Technik AG soll im Frühjahr 2018 nach ISO9001.2015 zertifiziert

Thommen-Furler

www.thommen-furler.ch
Halle 7, Stand 7032

> Versorgen, unterstützen, rezyklieren – alles aus einer Hand

pd. Die 1923 gegründete Thommen-Furler AG konzentriert sich mit ihrer ChemCare-Dienstleistung als spezialisiertes Unternehmen auf die Chemikalien- und Schmierstoffdistribution, die Umwelttechnik sowie die Entsorgung und das Recycling von Industrie- und Sonderabfällen. Die zunehmende Spezialisierung der Thommen-Furler manifestiert sich durch die laufende Ergänzung des Vollsor-

timents an Industriechemikalien durch ein in der jüngeren Zeit stark wachsendes Angebot an chemischen Spezialitäten und Schmierstoffen.

Das Komplettsortiment der Thommen-Furler AG für den automobilen Bereich wird am Auto-Salon Genf an Stand 7032 in Halle 7 präsentiert. Darunter finden sich:

- Öle und Fette Mobil 1 und Mobil Delvac 1

- AdBlue by BASF und technische Abfüllvorrichtungen
- Diaxol von Total, die neue Formel zur Abgasnachbehandlung
- Glysantin für den Dreifachschutz
- Chemiereinigungsprodukte von Koch für Waschstrassen und Waschplätze
- Chemiepflegetechnik von Koch für Fahrzeuge
- THOCO-Spezialitäten und -Produkte für Fahrzeuge und Werkstätten
- biologische Abwasserreinigungsanlagen BioSimplex und BioSaver
- Recyclinglösungen für Sonder- und Industrieabfälle
- Auffangwannen und andere Sicherheitseinrichtungen für Gefahrgüter. <

WERKSTÄTTEINRICHTUNGEN ZUBEHÖR



«Die Kunden der Thommen-Furler AG profitieren von einem breiten Sortiment an Schmierstoffen, chemischen Spezialitäten, Abwasserbehandlungsanlagen sowie von Dienstleistungen in den Bereichen Recycling und Entsorgung von Sonderabfällen.»

Thierry Zuber,
Leiter Automotive, Mitglied der Geschäftsleitung



Über Innovationen im Bild: Die Thommen-Furler AG stellt am Auto-Salon unter anderem Abwasserreinigungsanlagen vor.

Trösch Autoglas

www.troeschautoglas.ch
Halle 7, Stand 7031

> **Der Spezialist für Autoglas**

pd. Breites und tiefes Sortiment in Originalqualität lautet die Devise von Trösch Autoglas. Das Sortiment des in Oensingen beheimateten Unternehmens umfasst Front-, Seiten- und

Heckscheiben aller Fahrzeugmarken und -typen sowie der benötigten Montageteile in Originalqualität, Verbrauchsmaterial wie Kleb- und Dichtstoffe diverser renommierter Herstel-



ler, Vorbehandlungs- und Reinigungsmittel sowie sämtliche Werkzeuge für die Demontage und Montage der Frontscheiben. Ersatzscheiben für Oldtimer, Bau- und Landmaschinen sowie für Spezialfahrzeuge werden auf Kundenwunsch originalgetreu hergestellt.

Ein breites Sortiment an Beleuchtungsteilen wie Scheinwerfer, Nebellampen sowie Blinker und Schlussleuchten zu interessanten Preisen runden das Angebot von Trösch Autoglas ab.

Der grosse Lagerbestand an Front-, Seiten- und Heckscheiben ermöglicht einen Liefergrad von gegen 100 Prozent, das heisst, fast alle bestellten Scheiben und Montageteile sind innert weniger Stunden lieferbar.

Die 15 Standorte in der Schweiz gewährleisten mit 70 Lieferfahrzeugen eine zuverlässige Lieferung des bestellten Materials an jeden Ort innert kürzester Zeit. <



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

Rolf Bäuerle,
Geschäftsführer



WERKSTATT-EINRICHTUNGEN ZUBEHÖR

Südo AG

www.suedo.ch
Halle 7, Stand 7225-SP und 7228-SP

> **Das Ladegerät selbst in Extremsituationen**

pd. Die Südo AG zeigt mit den Batterieladegeräten von CTEK eine weltweit führende Marke im Unterhalt und in der Wartung von Fahrzeugbatterien.

Das CTEK PRO120 ist ein hochmodernes 120-A-Ladegerät mit Stromversorgung und integriertem Temperatursensor, das selbst extremsten Leistungsanforderungen gerecht wird. Dank eines hoch entwickelten Konzepts, modernster Technologie und innovativer Funktionsmerkmale ist das PRO120 für alle Typen von 12V-Batterien geeignet. Mit seiner hoch entwickelten Diagnostik ist das Ladegerät die Lösung für umfassendes Laden und Warten von Batterien.

Ausserdem stellt die Südo AG als Importeur an ihrem Stand am Auto-Salon in Genf die neusten Werkzeuge der KS-Tools-Werkzeuge-Maschinen-GmbH vor. Als international führender Anbieter für Werkzeuge und Werkstatteinrichtun-

gen, sowohl im Standard- als auch im Spezialwerkzeugbereich, steht KS Tools mit mehr als 350 Mitarbeiter für Qualität, ein attraktives Preis-Leistungsverhältnis, Lösungsorientierung und Flexibilität. <



«Wir Mitarbeiter der Südo AG lieben, was wir tun. Unser Ziel ist es, Ihnen die Arbeit mit professionellen Produkten für Ihre Werkstatt zu erleichtern.»

Samir Moursy,
Leitung Einkauf



WERKSTATT-EINRICHTUNGEN ZUBEHÖR



Das Batterieladegerät CTEK PRO120.

Turbo Klebstofftechnik

www.turbo-kleber.ch
Halle 7, Stand 7103

 **WERKSTATT-EINRICHTUNGEN
ZUBEHÖR**

> **Das professionelle Klebstoffsortiment**

pd. Turbo Klebstofftechnik vertreibt seit mehr als 20 Jahren erfolgreich die Turbo-Produkte im Automobilbereich. Die Marktpräsenz wird durch starkes und aufwendiges Messemarketing gefördert. Die grosse Nachfrage nach den Produkten spricht für die hohe Klebequalität und für die Seriosität des Unternehmens. Das technische Know-how wird stets weiter entwickelt, um sich als Marketleader zu behaupten. Die Marke Turbo-Kleber ist beim Profi- wie auch Hobbyanwender anerkannt und beliebt und überzeugt durch das kleine und übersichtliche Klebstoffsortiment.

elastische Werkstoffe geeignet. Er verklebt unterschiedliche Materialien in einfachster Weise. Der mineralische Füllstoff in Verbindung mit Turbo-Kleber eignet sich hervorragend für Reparaturen an Autoersatzteilen in diversen Materialien. <



«Die Zukunft wird nicht gemeistert von denen, die am Vergangenen kleben.»

Hans Stadler,
Geschäftsführer Turbo Klebstofftechnik



Turbo-Kleber ist ein lösungsmittelfreier Industrieklebstoff und für poröse, feste wie

Bucher AG Langenthal, Motorex-Schmiertechnik

www.motorex.com
Halle 7, Stand 7113

 **SCHMIERSTOFFE**

> **Future Lab – Lubrication für die nächste Generation**

pd. Schmierstoffe für Motoren sind High-Tech-Produkte. Mit dem «**Motorex Future Lab**» zeigt die Bucher AG Langenthal

am Auto-Salon, welche Entwicklungsarbeit die permanente Innovation ihrer wegweisenden Produkte vorantreibt. Live-Demonstrationen geben Einblicke in die faszinierende Welt der Forschung. Als Blickfang präsentiert sich am Stand das vom Schweizer Künstler Jonas Kaufmann geschaffene Wire-frame-Concept Car in «Lebensgrösse». Forschung und Design – die beiden Attraktionen unterstreichen, dass «**Lubrication for the next Generation**» mehr ist als nur ein Versprechen: Motorex ist bereit für die Herausforderungen der Zukunft.

Fuel-Economy und Nachhaltigkeit. Mit der messbaren Reduktion des Kraftstoffverbrauchs und in der nachhaltigen Minderung des CO₂-Ausstosses senken innovative Produkte Kosten und entlasten die Umwelt. Hier bietet Motorex eine grosse Auswahl an **Fuel-Economy-Produkten** an, um den Anforderungen des Automobilmarkts und den ab 2020 geltenden, verschärften CO₂-Regulierungen gerecht zu werden.

Äusseres, sondern schützen die Fahrzeuge und bieten durch ihre fortschrittlichen Rezepturen eine beachtliche Zeitersparnis bei der Reinigung und Pflege. <



«Lubrication for the next Generation» – Motorex forscht, entwickelt und investiert, immer einen Schritt voraus – schon heute fit für die Zukunft, für Sie und Ihre Kunden.»

Linda Hüsemann, Leiterin Marketing und Kommunikation Motorex

Im Bereich der Fahrzeugtechnik sind diese nur mit Topqualität zu bewältigen. Motorenöle leisten wie die mechanischen Bestandteile eines Aggregats einen wesentlichen Beitrag zu

Auch im Bereich Fahrzeugpflege bietet Motorex Produkte von höchster Qualität. Die innovative **Clean & Care Linie** sowie das Angebot an High-Tech-Sprays garantieren nicht nur ein glänzendes



Continental 
The Future in Motion



Zuverlässigkeit

WEITERENTWICKELT MIT DEUTSCHER TECHNOLOGIE



Fahrzeugtechnologie und Reifenentwicklung vereint in einem Unternehmen.

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



Erdöl-Vereinigung

www.erdoel.ch
Halle 6, Stand 6239

> **Die Tankstelle der Zukunft**

pd. Die Erdöl-Vereinigung ist zum ersten Mal in ihrer Geschichte am Auto-Salon zu Gast.

Inmitten der Highlights der Automobilhersteller präsentiert sie die «Tankstelle der Zukunft». Die Tankstelle ist immer in Bewegung. Sie entwickelt sich stets weiter und bietet zusehends mehr Dienstleistungen. Das könnte zum Beispiel ein Office-Corner, ein Paketabholdienst oder gar eine Relax-Zone sein.

Auch im klassischen Aufgabenbereich hat sich das Angebot verbreitert: Die Tankstelle der Zukunft setzt auf ein vielseitiges Angebot an Treibstoffen, unter anderem Wasserstoff.

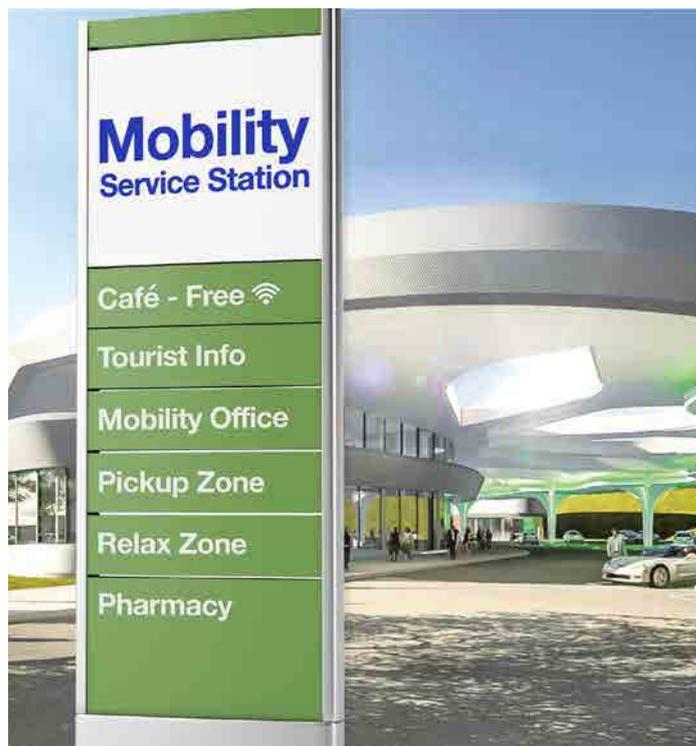
Gemeinsam mit dem Forschungsinstitut Empa und Hyundai simuliert die Erdöl-Vereinigung am Salon einen Wasser-

stoff-Tankvorgang am Hyundai ix35 und zeigt die Vorteile dieser Technologie auf. <



«Tankstellen sind und bleiben die Drehkreuze unserer individuellen Mobilität.»

*Roland Bilang,
Geschäftsführer Erdöl-Vereinigung*



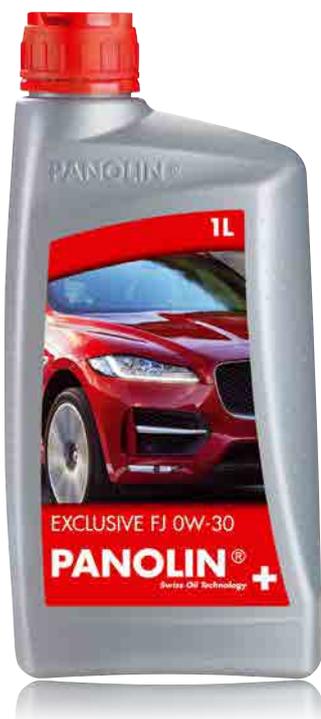
Die Mobilität wandelt sich – mit ihr die Rolle der Tankstelle. Die Erdöl-Vereinigung blickt in die Zukunft.

SCHMIERSTOFFE

Panolin AG

www.panolin.com
Halle 7, Stand 7212-SP

> **Immer einen Schritt voraus sein**



pd. Panolin präsentiert an der SAA-Expo am Auto-Salon neue Motorenöle, die neuen Spezifikationen der Hersteller entsprechen. Markenbotschafterin Giulia Steingruber wird am zweiten Pressetag persönlich die Neuheiten von Panolin in Augenschein nehmen.

Zu den Standhighlights gehört **Panolin Exclusive FJ 0W-30** – synthetisches Motorenöl mit ausgeprägten Leichtlauf-eigenschaften für Benzin- und Dieselmotoren bestimmter Ford-, Jaguar- und Land Rover-Modelle.

Mit dem **Panolin Zero VLF 0W-20** zeigt der Schmierstoffexperte zudem ein voll-synthetisches Motorenöl für umweltschonende Benzin- und Dieselmotoren der neusten Generation (Fuel Economy),

spezifisch für Fahrzeuge der VW-Gruppe, die die Freigabe VW 508 00 voraussetzen.

Panolin präsentiert ausserdem den ersten Prototyp eines **0W-20 Motorenöl** für Mercedes-Benz 229.71. In Zeiten, in welchen es als Anbieter immer schwieriger wird, sich von der Konkurrenz abzuheben, hat Panolin reagiert und den Service «**Private Labeling**» eingeführt.

Mit dem Kunden zusammen entwirft Panolin massgeschneiderte Labels. Mit dem «eigenen» Öl können Garagen ein Alleinstellungsmerkmal schaffen und die Bindung zu ihren Kunden stärken. **Private Labeling by Panolin** hat sich als Service etabliert und viele Kunden profitieren bereits davon. <



«Die Anforderungen an Motorenöle werden immer komplexer. Es erwartet uns eine Zukunft mit sehr niederviskosen Motorenölen, mit dem Ziel, den Treibstoffverbrauch weiter zu senken. Zudem geht der Trend dahin, dass jeder Hersteller seine eigene Spezifikation vorgibt.»

*Silvan Lämmle,
CEO der Panolin AG*

SCHMIERSTOFFE

Abt AG

www.abt-ag.ch
Halle 7, Stand 7227-SP

> **Schweizer und Weltneuheiten im Gepäck**



«Die Abt AG ist seit über 50 Jahren der Schweizer Importeur der Corghi-Produkte. Neben qualitativ hochwertigen Produkten sind wir für unseren funktionierenden Aftersales-Service bekannt. Wir sind uns bewusst, dass dies auch zukünftig unser grösstes Kapital sein wird. Deshalb setzen wir täglich alle Ressourcen ein, um diese Servicekompetenz zu bestätigen.»

Carlo Ledermann,
Verwaltungsratspräsident der ABT AG

pd. Corghi und somit die importierende Abt AG aus Dietlikon wartet am 88. Genfer Auto-Salon mit einigen Welt- und Schweizer Neuheiten auf. All diese neuen Produkte werden während des Salons am Stand 7227-SP in der Halle 7 präsentiert.

Die Firma Abt AG zeigt am diesjährigen Salon auch eine Weltneuheit und ein Unikat der Firma **Corghi**. Dabei handelt es sich um ein automatisches Schnellspannsystem für die Auswuchtmaschinen, das per Knopfdruck an der Spannhülse selbst ausgelöst wird.

Die Spannhülse funktioniert komplett kabellos und kommuniziert mittels Wi-Fi mit der Auswuchtmaschine. Das umständliche Betätigen des Fusspedals vor allem bei Breitreifen gehört

somit der Vergangenheit an. Die **WI-NUT** ist für alle Modelle der Corghi Laserline

erhältlich und kann ab sofort nachgerüstet werden. <



Steven und Carlo Ledermann mit dem Team der Abt AG.

**REIFEN / RÄDER
BREMSEN / FAHRGESTELL**

ABT Sportsline GmbH

www.abt-sportsline.ch
Halle 7, Stand 1244

> **Der Tuner zeigt seine Muskeln**



«Der Auto-Salon steht wie keine andere grosse Automesse für automobilen Luxus. Dieser wird heute nicht mehr nur durch oberflächlichen Glamour ausgedrückt, sondern durch Performance, Hochwertigkeit und enormen Entwicklungsaufwand in jedem Detail definiert. Und das zeigt auch unsere Fahrzeugauswahl für Genf.»

Hans-Jürgen Abt,
CEO der ABT Sportsline GmbH

pd. In der Ausstellerliste des Auto-Salon Genf steht ABT Sportsline an der Spitze. Doch nicht nur im Alphabet rangiert der führende Tuner für Fahrzeuge des VW- und Audi-Konzerns in Genf weit vorne. Stolze fünf Fahrzeuge bringt das deutsche Unternehmen an seinen Stand mit – darunter Welt- und Live-premieren.

Ein Eyecatcher ist der neue ABT-RS5-R, der erstmals vor Publikum präsentiert wird und neben einem aufregenden Bodykit mit 530 PS aufwartet. Wer es für die City kompakt liebt, greift zum ABT-RS3 mit 500 Pferden.

Mehr Platz gefällig? Noch «under car cover» befindet sich bis zur Messeenthüllung ein Fahrzeug, dessen PS-Zahl selbst sein stattliches Kofferraumvolumen noch übertrifft.



Unter dem Motto «Von der Rennstrecke auf die Strasse»: ABT Sportsline.

Viele Fans hat auch der ABT-S5, den die Allgäuer als Sportback mit speziellem Bodykit präsentieren. Ohne SUV geht es natürlich nicht, weshalb ABT für den

bereits leistungsgesteigerten SQ5 ein sattes Komplettpaket vorstellt. <

**REIFEN / RÄDER
BREMSEN / FAHRGESTELL**

Reifenlagerung

Von der Planung bis zur Realisierung perfekter Lager

Die ESA bietet Reifenlagerung mit System: Dank optimaler Abstimmung auf das Bedürfnis ihrer Kunden verhilft die Einkaufsorganisation zu einer Vereinfachung von Arbeitsabläufen und damit zu mehr Professionalität im Reifenlager.

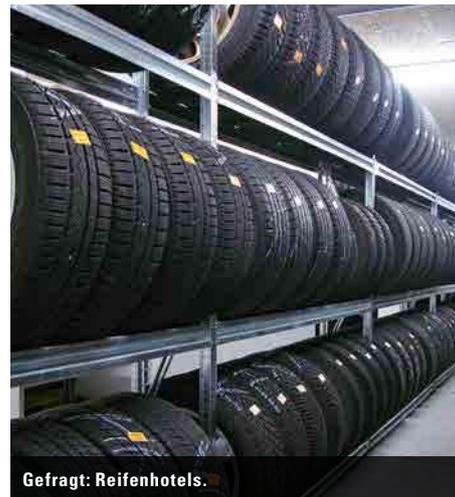
■ pd. Eine effiziente Räderlogistik, die mit einer perfekten Raumausnutzung und der Einsparung von Zeitressourcen dank geringerem Suchaufwand punktet, verkürzt die Rüstzeit beträchtlich. Dies erfreut neben dem Garagisten und seinen Mitarbeitenden auch den Kunden, der weniger lang für einen Radwechsel warten muss.

Die Bedeutung eines «Reifenhotels» wird immer wichtiger. Viele Kunden wollen oder können ihre Räder nicht mehr Zuhause lagern. Der Platz fehlt oder die Räder sind zu schwer geworden. Daher suchen immer mehr Kunden einen Lagerplatz für ihre Räder. Auch für den Garagisten ist ein «Reifenhotel» vor-

teilhaft. Er erzielt einen Mehrumsatz und kann die Kundenräder bereits in der Nebensaison vorbereiten.

Die ESA bietet in langjähriger, erfolgreicher Zusammenarbeit mit den Lagerexperten von Spezial und Irega komplette Lösungen im Bereich Reifenlagerung und Reifenmanagement an. Die Palette reicht von einfachen, selbst montierbaren Standregalen bis zu kompletten Regalsystemen mit Anpassung an die baulichen Gegebenheiten. Bei der Erstellung grösserer Projekte werden die Kunden von der Planung bis zur endgültigen Realisierung des Reifenlagers von den Herstellern begleitet. Eine ausführliche Beratung und weitere Informationen erhalten Kunden bei ihrem

Gebietsleiter oder der ESA-Geschäftsstelle in der Nähe. <



Gefragt: Reifenhotels.

The Real Car Wash Factory

More than CAR WASH



GENEVA
INTERNATIONAL
MOTOR SHOW
8-18 MARCH 2018
Halle 7
Stand 7020

It's FULL POWER.

Christ
WASH SYSTEMS

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

Apollo Vredestein Schweiz AG

www.apollotyres.com / www.vredestein.ch
Halle 1, Stand 1230

**REIFEN / RÄDER
BREMSEN / FAHRGESTELL**

> **Weltmarken mit Profil für die lokalen Witterungs- und Strassenverhältnisse**

pd. Die Ansprüche der Automobilistinnen und Automobilisten an Reifen sind hoch – so auch jene der Apollo Vredestein Schweiz AG an ihre Produkte. Denn in Reifen steckt ein erhebliches Mass an Technologie, das es stets weiterzuentwickeln gilt.

Die in Baden AG domizilierte Niederlassung der beiden Weltmarken Apollo und Vredestein deckt nicht nur unterschiedliche Pneubedürfnisse ab, sondern bringt auch für Schweizer Strassenverhältnisse zugeschnittene Reifen auf den inländischen

Markt. Pneus, die die Leistungsfähigkeit jedes Autos erhöhen. Vredestein- und Apollo-Reifen stehen für optimale Leistung und maximale Freiheit des Benutzers zu jeder Zeit.

Ziel der Apollo Vredestein Schweiz AG ist es, allen Fahrern das sicherste und bestmögliche Fahrerlebnis zu bieten. «Die Präsentation unserer Produkte für die Kundinnen und Kunden sowie für die Endkonsumenten steht derweil am Auto-Salon im Zentrum», erklärt Markus Brunner. So lädt am grosszügigen Stand der Apollo Vredestein Schweiz AG in Halle 1 nicht nur die gemütlich-mondäne Lounge zum Verweilen und Diskutieren ein, sondern auch das breite Produktportfolio, das gerne von den Mitarbeitern erläutert wird. <



«Am Auto-Salon bietet sich uns die Möglichkeit, die Kunden in unserer Lounge in Empfang zu nehmen und den persönlichen Austausch rund um Produkte, Neuheiten und Services zu pflegen.»

Markus Brunner, Country Manager Switzerland Apollo Vredestein Schweiz AG



Alles rund um den Pneu: Der Apollo-Vredestein-Stand lädt in Halle 1 zum Verweilen.

Brembo S.P.A.

www.brembo.com
Halle 2, Stand 2240

**REIFEN / RÄDER
BREMSEN / FAHRGESTELL**

> **Die «Brake by Wire» und das Sortiment «Electric Parking Brake»**

pd. Mit der Präsentation der jüngsten «Brake by Wire»-(BbW)-Variante in Halle 2 am Stand 2240 der Geneva International Motor Show bestätigt Brembo auch in diesem Jahr seine Vormachtstellung Punkto Innovation. Das System erreicht heute Bremswerte, die gleichwertig jener eines mit einer kon-

ventionellen Anlage ausgestatteten Fahrzeugs sind.

Die Reaktionszeit der Anlage, die sogenannte TTL (time-to-lock), beträgt etwa 100 Millisekunden gegenüber den üblichen 300 bis 500 Millisekunden. Dieses Ergebnis ermöglicht eine bessere Reaktion beim autonomen Bremsen und entspricht

den heutigen Marktanforderungen.

Auch die Setup-Zeiten der Anlage – also das Finetuning am Fahrzeug – wurden wesentlich reduziert und betragen nun maximal wenige Wochen.

Derzeit liegt der Preis des Brake-by-Wire-Systems noch über dem einer konventionellen Bremsanlage. «Mit höheren Stückzahlen nähern wir uns aber schnell dem üblichen Niveau an», sagt Brembos Verkaufsdirektor für Bremsensysteme, Uwe Hein.

Des Weiteren zeigt Brembo in Genf seine Neuerungen im Sortiment der **Electronic Parking Brake (EPB)**-Anlagen, bestehend aus ECM (Electric Combined Monobloc), EP (Electric Parking brake) und ECS (Electromechanical Combined



«Mit höheren Stückzahlen nähern wir uns schnell dem üblichen Preisniveau an.»

Uwe Hein, Verkaufsdirektor für Bremsensysteme



Das Bremssattelsortiment Electronic Parking Brake (EPB) aus dem Hause Brembo.

Sliding). Diese verbessern den Fahrkomfort und die Leistung, verringern die Anzahl der Bestandteile der Bremsanlage und gewährleisten ein sicheres Anhalten des Fahrzeugs unter allen Bedingungen. <

IN 24 STUNDEN AUF AUTOSCOOUT24.CH



GENEVA
INTERNATIONAL
MOTOR
SHOW
8-18 MARCH 2018
Halle 7 | Stand 7300-SP



DURCHDACHTE SYSTEMLÖSUNGEN FÜR IHREN ERFOLG.

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

KÄRCHER

makes a difference

KW automotive (Schweiz) AG

www.kwsuspensions.ch
Halle 2, Stand 2042

> **Für jeden Anspruch das richtige Fahrwerk**

pd. Der Fahrwerkhersteller KW automotive präsentiert neben dem neuen Mercedes-AMG GT aus dem offiziellen Kundenmotorsport am Auto-Sa-



«In diversen Sondermodellen verschiedener Premiumautomobilhersteller sind wir mit unserer Variante-4-Fahrwerktechnologie ebenfalls in der Erstausrüstung.»

Peter Banz,
Geschäftsführer KW Schweiz AG

lon in Genf zahlreiche Fahrwerkneuheiten für die Strasse und den Rennsport. Der Salon ist für den Fahrwerkhersteller eine der wichtigsten Publikumsmessen im internationalen Eventkalender. Mit seinen **Drei-Wege-Hochleistungsdämpfern** ist das **KW-Variante-4-Gewindefahrwerk für den Audi RS6 Avant** das ideale Performance-Upgrade.

Das neue Fahrwerk vereint die Vorteile einer für den Motorsport entwickelten Dämpfertechnik mit einem deutlichen Plus an Kurvenstabilität, Rollneigung und Abrollkomfort. Neben einer stufenlosen Tieferlegung verleiht das Gewindefahrwerk mit seiner separaten Drei-Wege-Dämpferkrafteinstellung ein noch präziseres Einlenkverhalten. Die vorkonfigurierte Performance-

**REIFEN / RÄDER
BREMSEN / FAHRGESTELL**



Eine Lieferung, die Freude macht: Die KW-Variante-4 für den Audi RS6 Avant.

abstimmung der Variante 4 kann intuitiv auf eine komfortorientierte Abstimmung für die Strasse eingestellt werden. Die Einstellung ist unabhängig in der Zugstufendämpfung sowie der Low-speed- und High-speed-Druckstufendämpfung möglich.

Die Variante 4 erscheint in Kürze für weitere Fahrzeuge im Sportwagen- und Supersportwagensegment. Peter Banz, Geschäftsführer der KW

Schweiz AG: «In der letzten Zeit haben wir auch ein umfangreiches Programm an modernen Fahrwerkkomponenten für klassische Automobile entwickelt, die für mehr Fahrsicherheit und Fahrkomfort in Verbindung mit modernen Reifen bei Oldtimern und Youngtimern sorgen. So werden wir unserem Motto: «Für jeden Anspruch das richtige Fahrwerk» mehr als gerecht.» <

Pirelli Tyre (Suisse) SA

www.pirelli.ch
Halle 6, Stand 6360

> **Erneut starke Abdeckung des PZero-Reifen bei ausgestellten Prestige- und Premiumfahrzeugen erwartet**

pd. Als erfolgreichster Reifenhersteller im Bereich der Erstausrüstung, mit weltweit mehr als 1300 Sommer Homologationen werden am Auto-Salon in Genf massgeschneiderte Reifen wie des **PZero** am Stand

von Pirelli in besonderem Fokus stehen. Zudem stellt der Konzern die neue Regenbogen-Range der Formel-1 Reifen für die kommende Saison vor.

Pirelli erwartet auch dieses Jahr eine einzigartige PZero-

Show, bei der die neuen Profile den Besuchern des Genfer Auto-Salons auf eindrückliche Art präsentiert werden. PZero steht dabei für modernste Technologie. Den Reifen kennzeichnet eine Vielzahl technischer Neuerungen, die in enger Zusammenarbeit mit den weltweit führenden Automobilherstellern kreiert wurden. Im Jahr 2017 wird der Reifen auf dem Schweizer Markt verstärkt eingeführt. Für ihre Erstausrüstung wählten die Ingenieure der Automobilhersteller den neuen PZero. Die Messe wird sich auch in diesem Jahr als eines der weltweit wichtigsten Schaufenster für führende Automobilhersteller erweisen. Zahlreiche der am Salon zu sehenden Pirelli-Reifen gehören zur neuen Farbedition, die der Konzern erstmals im Vor-

**REIFEN / RÄDER
BREMSEN / FAHRGESTELL**



«Pirelli beeindruckt auch dieses Jahr durch sein einzigartiges Standdesign sowie innovativen Technologien zukünftiger Reifen.»

Dieter Jermann,
CEO Pirelli Tyre (Suisse) SA

jahr präsentiert hat. Der Auftritt von Pirelli auf dem Auto-Salon Genf zeigt: Für die Prestige- und Premium-Automobilhersteller sind die Reifen des italienischen Herstellers erste Wahl. <



Pirelli überzeugt auch am diesjährigen internationalen Auto-Salon in Genf mit einem innovativen Standkonzept.

Auto-i-dat

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



> **Jedes Jahr für Überraschungen gut**

pd. Die Auto-i-dat AG präsentiert am Auto-Salon in Genf auch dieses Jahr nur Produkte, die aus einem echten Kundenbedürfnis entstanden sind.

Dabei stehen drei Neuerungen im Vordergrund: Zum einen bringt der Schweizer Marktführer die **SilverDAT 3** mit nach

Genf – komplett neu entwickelt, um neue Funktionen ergänzt. Die Applikation ist sowohl mit einer On- als auch mit einer Offline-Version nutzbar.

In Kombination mit der Möglichkeit, mobil und dezentral Schäden am Fahrzeug erfassen zu können, gewährleistet

SilverDAT 3 ein professionelles, weil sehr effizientes Schadenmanagement mit e-Service.

Ebenfalls präsentiert wird die neuste und komplett überarbeitete Version des **e-Service 4** mit noch mehr Funktionalitäten und neuen Versicherungen.

«Im vergangenen Jahr auf

sehr grosses Interesse stiess auch unsere **Auto-i-App**», sagt CEO Wolfgang Schinagl: «Wir haben sie ein Jahr lang weiterentwickelt und freuen uns, dieses Jahr die Version 2.0 präsentieren zu können». <



Fahrzeugdaten: der Schlüssel zu zeitgemäßem Service, effizienter Vermarktung und Fortschritt.



«SilverDAT 3 definiert einen neuen Standard für effizientes Schadenmanagement.»

Wolfgang Schinagl, CEO Auto-i-dat AG

Autoscout24

www.autoscout24.ch
Halle 5, Stand 5040



> **Kundenpflege, Remarketing und Nachwuchsrennpiloten**



«Nutzen Sie den Auto-Salon für Ihre Kundenkontakte, das Networking und um mehr über Innovationen der schönsten Branche zu erfahren. Die Schweiz – das Automobil – steht im Showfenster der Welt. Erleben wir die Messtage mit Enthusiasmus! Wir freuen uns, Sie in Genf begrüßen zu dürfen.»

Christoph Aebi, Director Autoscout24

pd. Autoscout24 ist erneut mit einem eigenen Stand an der Geneva International Motorshow präsent – und dies mitten in der Halle 5, umgeben von renommierten Automarken und vielen Besuchern. Neben den aktuellsten Informationen rund um den digitalen Fahrzeugverkauf promotet Autoscout24 zwei spannende Themen, die am Auto-Salon gefördert werden. Zum einen geht das erfolgreiche Nachwuchsprojekt im Motorsport, die «Autoscout24 Young Driver Challenge by Seat», nach der letztjährigen erfolgreichen Lancierung in die zweite Runde. Zum anderen wird das Remarketing für den B2B-Handel zum aktuellen Thema. Mit einem etablierten Partner wird anlässlich der Pressekonferenz am Mittwoch, 7. März, um 10 Uhr

bekannt gegeben, was dem Handel neu angeboten wird. Für das kulinarische Vergnügen sorgt der langjährige und beliebte Catering-Partner «La passion du vin». Wer wissen möchte, wann die Autoscout24-Ansprechpersonen vor Ort sind oder worum es beim neuen Remarketing-Produkt geht, findet unter www.autoscout24.ch/salon2018 mehr Informationen. <





YOKOHAMA

www.yokohama.ch

**FÜR SIE, FÜR IHR AUTO,
FÜR DIE UMWELT**



QUALITÄTSREIFEN AUS JAPAN

YOKOHAMA (Suisse) SA • Route de la Maladaire 16 • 1562 Corcelles-près-Payerne • Tel. 026 662 40 00 • Fax 026 662 40 01 • info@yokohama.ch

TCS Sommerreifentest 2018

Die teuersten sind nicht die besten

Im Rahmen des TCS Sommerreifentests wurden 30 Reifentypen in zwei Dimensionen auf Herz und Nieren geprüft. Dazu gehören 14 Modelle der Dimension 175/65 R14 82T sowie 16 Modelle der Dimension 205/55 R16 91V. Überraschenderweise setzen sich in der kleineren Dimension nicht Premiumprodukte, sondern sogenannte Quality- oder Zweitlinienmarken durch. Bei den 205/55 R16 91V-Reifen konnten die Zweitlinien mit den Premiumprodukten immerhin gleichziehen. Reto Blättler, TCS



■ In Fahrversuchen auf verschiedenen Testgeländen auf trockenem und nassem Strassenbelag wurde das reifenspezifische Fahrverhalten ermittelt. Die Reifen mussten sich zudem bezüglich Geräuschentwicklung, Treibstoffverbrauch, Verschleiss und Schnelllauf bewähren. Getestet wurden die Pneus in 13 praxisnahen Kriterien.

Reifendimensionen

Die Reifen der Dimension 175/65 R14 82T eignen sich für Kleinwagen wie zum Beispiel Ford Fiesta, Hyundai i10, Mitsubishi Colt, Subaru Justy, Toyota Yaris und VW UP. In dieser Reifendimension setzen sich überraschenderweise nicht Premiumprodukte, sondern sogenannte Quality- oder Zweitlinienmarken durch. Der Falken und der Semperit stehen mit einem «sehr empfehlenswerten» Gesamturteil an vorderster Stelle in der Tabelle. Sie überzeugen auf ganzer Linie. Weitere elf haben leichte Schwächen, sind aber immer noch «empfehlenswert». Nur einer der getesteten Sommerreifen schneidet als «bedingt empfehlenswert» ab.

Die Reifen der Dimension 205/55 R16 91V eignen sich für Fahrzeuge der unteren Mittelklasse wie Audi A3, Ford Focus und Mondeo, VW Golf und Passat, Toyota Auris, Renault Megane und Kangoo, Seat Exeo, Honda Civic sowie Hyundai i30 und ix20. Mit «sehr empfehlenswert» schneiden sechs (Michelin, Bridgestone, Continental, Firestone, Hankook und Semperit) der insgesamt 16 geprüften Reifen ab. Vier weitere verfehlen dieses Urteil nur knapp, überwiegend wegen leichten Schwächen auf nasser Fahrbahn. Die restlichen vier von sechs Kandidaten zeigen Schwächen auf nassem/trockenem Untergrund oder im Verschleiss. Bezüglich ihrer fahrdynamischen Eigenschaften hätten die Produkte von Vredestein und Infinity den Test mit «empfehlenswerten» Resultaten bestanden. Allerdings haben die zwei Produkte die gegenüber dem Zulassungsschnelllauftest anspruchsvollere TCS-Prüfung nicht bestanden. Dies bedeutet für beide Produkte die Test-Bewertung «bedingt empfehlenswert». <



Weitere Infos unter:
www.reifen.tcs.ch



Reto Blättler, Projektleiter Reifen bei Touring Club Schweiz.



Ihr Spezialist in Getriebetechnik.

Revisionen von Automaten- und Schaltgetrieben, Verteilergetrieben, Differentialen und Wandlern.



AUTOMATEN-MEYER AG

6014 Luzern · Telefon 041 259 09 59 · www.automaten-meyer.ch

TCS-Sommerreifenratgeber

Im neuen Ratgeber «Sommerreifen 2018», der seit Ende Februar in einer gedruckten und einer elektronischen Ausgabe zur Verfügung steht, werden die aktuellen Produktetests sowie praktische Hintergrundinformationen veröffentlicht. Der gedruckte Sommerreifenratgeber kann in allen Kontaktstellen des TCS bezogen oder via www.reifen.tcs.ch bestellt werden. Für Mitglieder ist der Ratgeber kostenlos, Nichtmitglieder bezahlen zehn Franken.

TCS-Reifentest umfangreicher als Reifenlabel

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

**Sommerreifentest 2018:
175/65 R14 82T**



| Reifenmarke Typ | Falken Sincera SN832 Ecorun | Semperit Comfort-Life 2 | Dunlop Street Response 2 | Kleber Dynaxer HP 3 | Vredestein T-trac 2 | Apollo Amazer 4G Eco |
|--|--|--|---|--|--|--|
| Europäisches Reifenlabel | C/A/69 ⁶⁾ | E/C/70 | C/B/68 | E/B/69 | E/B/70 | C/B/70 |
| Trockene Fahrbahn | 78% | 64% | 74% | 74% | 60% | 74% |
| Nasse Fahrbahn | 66% | 70% | 58% | 54% | 54% | 52% |
| Komfort/Geräusche | 34% | 40% | 38% | 28% ⁵⁾ | 34% | 40% |
| Treibstoffverbrauch ¹⁾ | 64% | 68% | 72% | 62% | 74% | 78% |
| Verschleiss | 60% | 60% | 60% | 70% ⁴⁾ | 70% | 60% |
| Schnelllauf | best. | best. | best. | best. | best. | best. |
| Gesamtnote | 64% | 62% | 58% | 54% | 54% | 52% |
| Sternbewertung TCS Beurteilung ²⁾ | ★★★★ sehr empfehlenswert | ★★★★ sehr empfehlenswert | ★★★ empfehlenswert | ★★★ empfehlenswert | ★★★ empfehlenswert | ★★★ empfehlenswert |
| + Stärken - Schwächen | + Sehr ausgewogener Reifen + Gut in allen sicherheitsrelevanten Disziplinen + Gut auf trockener und nasser Fahrbahn + Gut im Treibstoffverbrauch und im Verschleiss | + Sehr ausgewogener Reifen + Gut in allen sicherheitsrelevanten Disziplinen + Gut auf trockener und nasser Fahrbahn + Gut im Treibstoffverbrauch und im Verschleiss | + Gut auf trockener Fahrbahn + Gut im Treibstoffverbrauch + Gut im Verschleiss - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾ | + Gut auf trockener Fahrbahn + Bestnote im Verschleiss + Gut im Treibstoffverbrauch - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾ | + Gut auf trockener Fahrbahn + Bestnote im Verschleiss + Gut im Treibstoffverbrauch - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾ | + Gut auf trockener Fahrbahn + Bestnote beim Treibstoffverbrauch + Gut im Verschleiss - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾ |

**Sommerreifentest 2018:
205/55 R16 91V**



| Reifenmarke Typ | Michelin Primacy 3 | Bridgestone Turanza T001 Evo | Continental Premium Contact 5 | Firestone Roadhawk | Hankook Ventus Prime 3 K125 | Semperit Speed-Life 2 | Esa+ Tecar Spirit 5 HP |
|--|---|---|---|--|--|--|---|
| Europäisches Reifenlabel | C/A/69 ⁶⁾ | C/A/69 | C/A/71 | C/A/70 | C/A/71 | C/C/71 | C/B/69 |
| Trockene Fahrbahn | 76% | 72% | 66% | 76% | 78% | 62% | 68% |
| Nasse Fahrbahn | 60% | 70% | 66% | 66% | 60% | 68% | 58% |
| Komfort/Geräusche | 48% | 42% | 44% | 36% | 42% | 42% | 36% |
| Treibstoffverbrauch ¹⁾ | 72% | 68% | 76% | 70% | 68% | 66% | 70% |
| Verschleiss | 90% ⁴⁾ | 60% | 60% | 60% | 60% | 60% | 60% |
| Schnelllauf | best. | best. | best. | best. | best. | best. | best. |
| Gesamtnote | 68% | 64% | 64% | 64% | 62% | 62% | 58% |
| Sternbewertung TCS Beurteilung ²⁾ | ★★★★ sehr empfehlenswert | ★★★★ sehr empfehlenswert | ★★★★ sehr empfehlenswert | ★★★★ sehr empfehlenswert | ★★★★ sehr empfehlenswert | ★★★★ sehr empfehlenswert | ★★★ empfehlenswert |
| + Stärken - Schwächen | + Sehr ausgewogener Reifen + Gut in allen sicherheitsrelevanten Disziplinen + Bestnote im Verschleiss | + Sehr ausgewogener Reifen + Gut in allen sicherheitsrelevanten Disziplinen + Bestnote auf nasser Fahrbahn + Gut im Treibstoffverbrauch und im Verschleiss | + Sehr ausgewogener Reifen + Gut in allen sicherheitsrelevanten Disziplinen + Bestnote beim Treibstoffverbrauch + Gut im Verschleiss | + Sehr ausgewogener Reifen + Gut in allen sicherheitsrelevanten Disziplinen + Gut im Treibstoffverbrauch + Gut im Verschleiss | + Sehr ausgewogener Reifen + Gut in allen sicherheitsrelevanten Disziplinen + Bestnote auf trockener Fahrbahn + Gut im Treibstoffverbrauch und im Verschleiss | + Sehr ausgewogener Reifen + Gut in allen sicherheitsrelevanten Disziplinen + Gut im Treibstoffverbrauch + Gut im Verschleiss | + Gut auf trockener Fahrbahn + Gut im Treibstoffverbrauch + Gut im Verschleiss - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾ |

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

Sie haben die Autos, wir die Sommerreifen dazu.

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

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

| C/B/69 | C/C/69 | C/A/70 | C/B/69 | E/C/68 | E/C/69 | C/B/69 | F/C/68 |
|---|--|--|--|--|---|--|---|
| 62% | 70% | 76% | 72% | 62% | 78% | 80% | 76% |
| 52% | 52% | 72% | 48% | 46% | 44% | 42% | 36% |
| 36% | 38% | 40% | 40% | 42% | 50% | 28% | 38% |
| 70% | 74% | 72% | 68% | 68% | 62% | 72% | 66% |
| 60% | 70% | 50% | 70% | 70% | 60% | 60% | 60% |
| best. | best. | best. | best. | best. | best. | best. | best. |
| 52% | 52% | 50% | 48% | 46% | 44% | 42% | 36% |
| *** empfehlenswert | *** empfehlenswert | *** empfehlenswert | *** empfehlenswert | *** empfehlenswert | *** empfehlenswert | *** empfehlenswert | ** bedingt empfehlenswert |
| + Gut auf trockener Fahrbahn + Gut im Treibstoffverbrauch + Gut im Verschleiss - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾ | + Gut auf trockener Fahrbahn + Bestnote im Verschleiss + Gut im Treibstoffverbrauch - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾ | + Gut auf trockener Fahrbahn + Bestnote auf nasser Fahrbahn + Gut im Treibstoffverbrauch - Leichte Schwächen im Verschleiss ³⁾ | + Gut auf trockener Fahrbahn + Bestnote im Verschleiss + Gut im Treibstoffverbrauch - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾ | + Gut auf trockener Fahrbahn + Bestnote im Verschleiss + Gut im Treibstoffverbrauch - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾ | + Gut auf trockener Fahrbahn + Bestnote bei Geräusch + Gut im Treibstoffverbrauch und im Verschleiss - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾ | + Bestnote auf trockener Fahrbahn + Gut im Verschleiss + Gut im Treibstoffverbrauch - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾ | + Gut auf trockener Fahrbahn + Gut im Verschleiss + Gut im Treibstoffverbrauch - Schwach auf nasser Fahrbahn ³⁾ |

| C/C/69 | B/A/71 | C/B/67 | C/A/69 | B/A/68 | C/B/68 | E/A/69 | C/C/71 | C/B/70 |
|---|--|--|---|---|--|---|---|---|
| 58% | 76% | 58% | 56% | 70% | 66% | 46% | 48% | 76% |
| 60% | 58% | 52% | 50% | 54% | 56% | 46% | 46% | 56% |
| 46% | 32% ⁹⁾ | 42% | 44% | 46% | 50% | 46% | 46% | 48% |
| 66% | 74% | 66% | 66% | 74% | 62% | 64% | 70% | 76% |
| 60% | 80% | 80% | 50% | 50% | 50% | 60% | 50% | 80% |
| best. | best. | best. | best. | best. | best. | best. | m. E. best. | m. E. best. |
| 58% | 58% | 52% | 50% | 50% | 50% | 46% | 30% | 30% |
| *** empfehlenswert | *** empfehlenswert | *** empfehlenswert | *** empfehlenswert | *** empfehlenswert | *** empfehlenswert | *** empfehlenswert | ** bedingt empfehlenswert | ** bedingt empfehlenswert |
| + Gut auf nasser Fahrbahn + Gut im Treibstoffverbrauch + Gut im Verschleiss - Leichte Schwächen auf trockener Fahrbahn ³⁾ | + Gut auf trockener Fahrbahn + Sehr gut im Verschleiss + Gut im Treibstoffverbrauch - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾ | + Gut im Treibstoffverbrauch + Sehr gut im Verschleiss - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾ - Leichte Schwächen auf trockener Fahrbahn | + Gut im Treibstoffverbrauch - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾ - Leichte Schwächen auf trockener Fahrbahn - Leichte Schwächen im Verschleiss | + Gut auf trockener Fahrbahn + Gut im Treibstoffverbrauch - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn - Leichte Schwächen im Verschleiss ³⁾ | + Gut auf trockener Fahrbahn + Bestnote bei Geräusch + Gut im Treibstoffverbrauch - Leichte Schwächen im Verschleiss ³⁾ - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn | + Gut im Treibstoffverbrauch + Gut im Verschleiss - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾ - Leichte Schwächen auf trockener Fahrbahn | + Gut im Treibstoffverbrauch - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn - Leichte Schwächen im Verschleiss - Leichte Schwächen auf trockener Fahrbahn - Schnelllaufstest mit Einschränkungen bestanden ³⁾ | + Gut auf trockener Fahrbahn + Sehr gut im Verschleiss + Bestnote beim Treibstoffverbrauch - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn - Schnelllaufstest mit Einschränkungen bestanden ³⁾ |



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



Bestellen Sie jetzt unter:

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

FIBAG
Fibag AG
Lischmatt 17
4624 Härkingen

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

Interview mit Janne Kauppinen, Managing Director

«Unser erster Reifen»

Schlittenhunde und Polarlicht prägen den Markenauftritt von Sommerreifen positionieren wollen und was sie Schweizer Managing Director für die Schweiz, Österreich und Italien.



■ **Herr Kauppinen, Nokian Tyres bezeichnet sich auf seiner Website als «Spezialist für nordische Bedingungen». Wie viele Winter- und wie viele Sommerreifen verkauft Ihr Konzern?**

Wir geben keine genauen Zahlen heraus, aber ich kann Ihnen sagen, dass wir mehr Winterreifen verkaufen und unser Marktanteil im Winterreifenbereich grösser ist.

Sie werben mit Schlittenhunden und Polarlicht. Wie schwierig ist es für Nokian, auch als Sommerreifenproduzent wahrgenommen zu werden?

Als finnisches Unternehmen hat Nokian Tyres seine Wurzeln in den nördlichen Breiten und ist dafür bekannt, die besten Winterreifen der Welt herzustellen. Bereits seit den 1930er Jahren haben wir uns auf die Verbesserung der Sicherheit unter schwierigen und anspruchsvollen Bedingungen konzentriert. In unseren traditionellen Kernmärkten Skandinavien und Russland betrifft dies alle vier Jahreszeiten. Die Entwicklung von Sommerreifen mit aussergewöhnlicher Leistung ist daher keinesfalls neu für uns. Im Gegenteil, unser erster Reifen im Jahr 1932 war ein Sommerreifen. Erst zwei Jahre später erfanden wir den weltweit ersten Winterreifen. Um unsere Sommerreifenexpertise zu stärken und weiter auszubauen, werden wir 2019 ein Test- und Technologiezentrum in Spanien eröffnen. Das vielseitige Entwicklungszentrum ermöglicht das ganze Jahr über Produktentwicklung und -tests – insbesondere für Sommerreifen mit hohem Geschwindigkeitsindex.

Die Schweiz ist ein 4x4-Land: Profitiert Nokian davon?

Ja, da wir ein breites Produktsortiment für 4x4-Fahrzeuge anbieten und auch die Verfügbarkeit der Produkte sehr gut ist.

Wodurch hebt sich Nokian bei Sommerreifen von der Konkurrenz ab?

Wir sind im Norden zu Hause, daher wissen wir, wie man anspruchsvolle Bedingungen bewältigt. Unsere Sommerreifen sind die fortschrittlichsten Sommerreifen im Markt, die raue Strassen und schwere Wetterbedingungen meistern. Darüber hinaus macht eine Reihe an funktionalen Innovationen unsere Sommerreifen bei Autofahrern sehr beliebt. Beispielsweise unsere patentierte und revolutionäre Nokian Aramid-Seitenwand-Technologie, die in SUV- und Van-Reifen verwendet wird. Die Aramidfasern verstärken die Seitenwände, um äusseren Einflüssen, Einschnitten und Strassenver-

tiefungen noch besser standzuhalten. Kunden, die unsere Aramid-Reifen bei autorisierten Nokian-Tyres-Händlern kaufen, bieten wir unsere sogenannte Aramid-Garantie an: Im Falle eines Reifenschadens oder einer Beschädigung ersetzen wir den Reifen kostenlos.

Welche Zielgruppe will Nokian mit seinen Sommerreifen ansprechen?

Wir konzentrieren uns auf Fahrer, für die Sicherheit an erster Stelle steht und die in Produkte und Dienstleistungen von höchster Qualität investieren, um sorgenfrei am Steuer zu sitzen. Wir möchten, dass unsere Kunden sich sicher und frei fühlen können, um ihren Alltag in vollen Zügen zu geniessen – egal, ob sie ihre Kinder in der Stadt zur Schule bringen oder übers Wochenende in die Berge fahren.

Was halten Sie von All-Season-Reifen?

Es ist eine Tatsache, dass saisonale Reifen in den meisten Regionen die beste Wahl für sicheres und angenehmes Fahren darstellen. Ein echter Winterreifen kann nie ein verlässlicher Sommerreifen sein. Umgekehrt kann ein Sommer- oder Allwetterreifen bei nassen, eisigen oder verschneiten Winterbedingungen keine komfortable und sichere Fahrt bieten. Dennoch: In einer Region, in der das Wetter nicht durch Extreme bestimmt wird und der Fahrer das ganze Jahr über mit den gleichen Reifen sicher fahren möchte, können Allwetterreifen die ideale Option sein. Im vergangenen Jahr wurde unser Nokian Weatherproof im Magazin «ACE Lenkrad» des deutschen Autoclubs ACE zum besten Ganzjahresreifen gekürt.

Wie profitiert der Garagist von einer Zusammenarbeit mit Nokian?

Wie unterstützt und belohnt Nokian erfolgreiche Garagisten?

Nokian Tyres zeichnet sich durch eine breite Produktpalette aus und unsere Winterreifenverfügbarkeit ist die beste im Markt. Darüber hinaus bieten wir den Garagisten eine stabile Preispolitik in Europa, die ein Ertragspotenzial für Garagisten ermöglicht.

Mit der sogenannten «Hakkapeliitta eAcademy» versprechen Sie Händlern, deren Umsatz zu steigern. Welche Kompetenzen vermitteln die Lernmodule?

Die «Hakkapeliitta eAcademy» ist unsere eigene e-Learning-Plattform, die wir unseren Händlern als zusätzlichen Service anbieten. Die Kurse der Plattform bieten nützliche Produktinformationen und

Nokian Tyres Schweiz, Österreich und Italien

war ein Sommerreifen»

Nokian Tyres. Wie sich die Finnen auch als Hersteller von Garagisten zu bieten haben, erklärt Janne Kauppinen,

Sandro Compagno, Redaktion

erklären Alleinstellungsmerkmale unserer Reifen im Detail. Dem Verbraucher die Vorteile von Nokian-Tyres-Reifen zu erklären, wird dadurch einfacher und führt zu steigenden Verkaufszahlen.

Im Werbespot für den neuen Winterreifen Nokian Hakkapeliitta R3 fährt die Dame einen Tesla. Unterscheiden sich Reifen für Fahrzeuge mit Elektroantrieb von jenen mit Verbrennungsmotor?

Der stark gestiegene Bekanntheitsgrad von Elektroautos hat eine erhöhte Nachfrage nach sicheren und energieeffizienten Premiumreifen geschaffen. Der sichere und umweltfreundlichere Transport ist ein wichtiger Grundsatz in unserer Produktentwicklung. Insbesondere arbeiten wir aktiv daran, den Rollwiderstand zu reduzieren. Dabei wird beispielsweise das starke Drehmoment von Elektroautos bei der Reifenentwicklung berücksichtigt. Reifengeräusche werden ausserdem auch bei der Verwendung eines nahezu geräuschlosen Elektromotors wichtiger. Ohne das herkömmliche Motorgeräusch wird der Geräuschpegel des Reifens einen grösseren Einfluss auf die Innengeräusche haben. Mit einem leisen Premiumreifen können Sie ein komfortables Fahren sicherstellen.



Janne Kauppinen.

Die Digitalisierung und Elektrifizierung ist eine Disruption für die gesamte Autobranche. Ist ein Reifenhersteller davon auch betroffen oder wird Ihr Geschäftsmodell in zehn Jahren noch dasselbe sein?

Die Digitalisierung hat bereits heute einen Einfluss auf unser Geschäft und wird dies auch in naher Zukunft haben. Der Online-Reifenhandel wächst und wir erwarten neue technologiegetriebene Geschäftsmodelle. Für uns ist es eine grossartige Möglichkeit, ein agiler Vorreiter zu sein. Wenn wir an zukünftige Produkte und Dienstleistungen denken, wird sich die Zusammenarbeit mit Automobilherstellern weiter vertiefen. In Zukunft könnten wir umweltfreundliche Reifen haben, die aus vollständig biobasierten und erneuerbaren Materialien hergestellt und mit Sensortechnologie ausgestattet sind. <



Weitere Infos unter:
www.nokiantyres.ch

www.osram.ch

OSRAM NIGHT BREAKER® LASER

Das stärkste OSRAM Halogen Autolicht

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

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

* Im Vergleich zu Standardlampen



erhältlich als H4 und H7

Licht ist OSRAM

OSRAM

Aufgebot zum Pneuwechsel

Das Rundum-Denken fördern

Was es braucht, um Marktführer im Reifengeschäft zu sein, um den Garagenkunden frühzeitig zum Pneuwechsel anzubieten und die Kundenbeziehung zu stärken: Ein Blick hinter die Kulissen der ESA. Tatjana Kistler, Redaktion

■ **Herr Schütz, die ESA gilt national als Nummer 1 beim Thema Reifenhandel: Wie gelingt es angesichts des herrschenden Wettbewerbsdrucks, diese Position zu halten?**

Martin Schütz, Category Manager Verbrauchs- und Investitionsgüter: Die ESA ist als Einkaufsorganisation der Schweizer Garagisten seit fast 90 Jahren im Reifengeschäft tätig und hat damit als Unternehmen eine grosse Erfahrung. Wir versuchen, in allen Bereichen möglichst optimal zu agieren: Beim Einkauf bei unseren Lieferanten und Partnern, in der Disposition für die jeweilige Saison und in der Vermarktung an unsere Mitinhaber und Kunden. Den Wettbewerbsdruck bemerken wir einerseits durch Mitbewerber aus dem Inland, aber auch durch internationale Online-Plattformen, die auch in die Schweiz liefern. Wir sehen die ESA zudem nicht nur als Reifenhändlerin, sondern bieten unseren Kunden einen Mehrwert: dezentrale Lager in der ganzen Schweiz, Lieferungen bis zu dreimal täglich und ein hervorragendes Aussendienstteam, das dem Garagisten beratend zur Seite steht.

«Durch längere Wartungsintervalle und stetig bessere Garantieleistungen ist der saisonale Reifenwechsel eine gute Möglichkeit, den Kundenkontakt zu halten.»

■ **Wie wichtig ist es der ESA, Marktleader zu sein?**

Wichtig ist für die ESA, ihre Mitinhaber im Automotive-Markt zu unterstützen und den Garagen damit die Möglichkeit zu geben, erfolgreich ihr Geschäft zu betreiben. Durch längere Wartungsintervalle und stetig bessere Garantieleistungen ist der saisonale Reifenwechsel eine gute Möglichkeit, den Kundenkontakt zu halten. Als Marktleader sehen wir uns in der Verpflichtung, allen Garagen die Möglichkeit zu bieten, bei der ESA, ihrer eigenen Einkaufsorganisation, einzukaufen und damit ihre Unabhängigkeit zu wahren.

■ **Wie viele Reifen verkaufte die ESA im Jahr 2017?**

Gemäss verschiedenen Zahlen hat der Reifenmarkt 2017 leicht rückläufig abgeschlossen, die ESA hat sich aber in einem agilen Umfeld behauptet und konnte ihre Position halten. Das Jahresergebnis werden wir zur Generalversammlung im Mai 2018 veröffentlichen.

■ **Welche Prognosen haben Sie fürs laufende Jahr?**

Wir glauben, dass der Reifenmarkt, insbesondere für Sommerreifen, einen gewissen Nachholbedarf hat. Letzten Sommer haben aufgrund des Wetters im April einige Automobilisten ihren Radwechsel abgesagt und ihre Winterreifen durchgefahren. Zudem bemerken wir seit einiger Zeit wachsende Neuzulassungszahlen, die je nach Kilometerleistung nach zwei oder drei Jahren ebenfalls neue Reifen benötigen. Darum sind wir grundsätzlich optimistisch für das laufende Jahr.

■ **Was macht die ESA beim Thema Reifen besser?**

Die ESA ist als Genossenschaft im Besitz von über 7000 Garagisten und damit im ständigen Kontakt mit dem Kunden. Unsere Gebietsleiter und Geschäftsführer, aber auch die Kolleginnen und Kollegen im Telefonverkauf haben täglich Kontakt mit unseren Kunden und nehmen deren Hinweise und Wünsche auf. Die ESA hat zudem zwar ein breites Sortiment, dieses bleibt aber für die Kunden immer noch überschaubar. Ein weiterer wichtiger Faktor ist der exklusive Garagistenreifen ESA-Tecar, den es nur bei der ESA und für Automobilisten nur beim Garagisten gibt. Dieser Vorteil wurde vor über 40 Jahren geschaffen und hat sich bis heute bewährt.

■ **Der Pneuwechsel steht an: Wie nutzt die ESA die aktuelle Zeit, um sich auf dem Markt zu positionieren?**

Die ESA stellt jeweils zum Saisonstart alle notwendigen Unterlagen bereit, um dem Garagisten einen Überblick über das Sortiment und die Dienstleistungen zu geben, damit er erfolgreich starten kann. Zum Saisonbeginn bieten wir zudem sogenannte Initialbestellungen, die dem Garagisten die Sicherheit geben, für den geplanten oder auch spontanen Reifenwechsel das passende Produkt an Lager zu haben.

■ **Pneuwechselzeit, die Garagisten sind im Stress: Was können die Werkstätten tun, um sich diese Reifensaison zu erleichtern?**

Erfahrung, Planung und kreative Ideen: Der gute Mix macht es aus! Die Erfahrung hilft, dem Automobilisten schon im Herbst zu erklären, dass er für den kommenden Sommer neue Reifen benötigt. Diese Räder können schon früh in der Saison umgerüstet werden, was den Stress etwa vor dem Osterwochenende reduziert. Mit der frühzeitigen Saisonplanung können die Spitzen gebrochen werden. Wer seine Termine früh vergibt und von Beginn weg zum Beispiel einen Reifenwechseltag ankündigt, kann den Stress ebenfalls reduzieren.

Und kreative Ideen gibt es viele, von einem überraschenden SMS bis zur Rockband, die in der Garage auftritt. Nicht zuletzt sind die gut geschulten Mitarbeitenden an geeigneten Geräten wichtig, denn sie sind am Ende dafür verantwortlich, dass der Automobilist sicher auf der Strasse unterwegs ist.

Viele Automobilisten wollen mit dem lang ersehnten warmen Wetter alle gleichzeitig einen Pneuwechseltermin. Wie kann der Garagist diese Ballung umgehen?

Wie erwähnt hilft es, die eingelagerten Kundenräder und -reifen frühzeitig zu kontrollieren und dem Automobilisten ein passendes Angebot zu machen. Das ist bereits jetzt, mit dem Auto-Salon, möglich und verteilt die intensive Arbeit des Pneuwechsels etwas besser. Die erweiterten Öffnungszeiten können ebenfalls eine gewisse Entlastung bieten.

«Wir glauben, dass der Reifenmarkt, insbesondere für Sommerreifen, einen gewissen Nachholbedarf hat.»

Die ESA bietet unter anderem einen SMS-Service fürs Pneuwechselaufgebot an. Wie funktioniert das Modell?

Unsere Kunden können den Service im Bereich Partnershops unter OnlinePrint aufrufen und dort eine Nachricht für einen einzelnen Kunden oder zum Beispiel für alle ihre

Kontakte, die ihre Räder eingelagert haben, nutzen. Die Kosten dafür sind von der Zahl der verschickten Nachrichten abhängig. Wir bieten diese Lösung bereits seit etwa sechs Jahren an. Der Versand wird regelmässig zum Saisonstart eingesetzt. Interessant dabei ist, dass viele Garagen nach dem ersten Versand aufgrund des Erfolgs in der nächsten Saison die Wiederholung buchen.

«Kreative Ideen, um den Kunden frühzeitig zum Reifenwechsel zu animieren, gibt es viele, von einem überraschenden SMS bis zur Rockband, die in der Garage auftritt.»

Welche Rückmeldungen erhalten Sie?

Insbesondere von denjenigen Kunden, die den SMS-Versand regelmässig einsetzen, erhalten wir positives Feedback. Theoretisch können gleichzeitig mehrere Hundert Automobilisten angeschrieben werden. Wie uns ein Garagist aber erklärte, macht das keinen Sinn, da bei einem grossen Versand nicht alle Telefone verarbeitet werden können. Grundsätzlich werden aber solche SMS von den Automobilisten geschätzt, da sie nicht immer an den bevorstehenden Reifenwechsel denken.

Das Thema Kundenservice wird immer grösser geschrieben...

Hier müssen wir zwischen der Relation vom

Garagisten zum Endkonsumenten und der Leistung der ESA gegenüber den Garagisten unterscheiden. Kundenservice beim Garagisten ist vielschichtig: Der Reifenwechsel ist ein gutes Beispiel für den Service, den der Garagist erbringen kann. Weitere Dienstleistungen, die der Automobilist schätzt, sind etwa der Klimageservice, der für viele Automobilisten aber noch weniger Wichtigkeit als der Reifenwechsel hat. Service heisst aber auch, den Automobilisten zum Beispiel auf die Fahrt in die Sommerferien hinzuweisen und ihm eine Autoapotheke oder einen Sonnenschutz anzubieten, kurz, alles was für die Mobilität notwendig ist, zu berücksichtigen.

Stehen Folgeprojekte in der Pipeline?

In der Beziehung zwischen ESA und den Garagisten sehen wir – bezogen auf das Reifengeschäft – neben den bereits erwähnten Leistungen wie Kommunikationsmittel, umfassende Unterlagen für die Gestaltung des Saisongeschäfts sowie der persönlichen Beratung durch unsere Aussendienstmitarbeitenden auch neue Tools. Diese helfen dem Garagisten, seine Interaktion mit dem Kunden zu vereinfachen oder neue Kunden zu gewinnen. Die Online-Plattform garagino.ch ist hier sicherlich das führende Beispiel einer kostenlosen Dienstleistung für den Garagisten, die sich wachsender Beliebtheit erfreut, und über die neben Reifen mittlerweile auch Serviceleistungen und Zubehörprodukte verkauft werden können. <

Reifenservice für Profis



Reifenwärmer



Reifenmontiermaschine mit innovativen Funktionen



Hightech-Auswuchtmaschine für optimalen Reifenservice



Ultraschall-Radwaschmaschine

Kompetenz durch Wissen

Besuchen Sie uns an der
Fachmesse am Automobilsalon Genf
vom 8.-12. März 2018,
Halle 7, Stand-Nr. 7233-SP

GASSNER AG

BEISSBARTH

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

Fotoreportage

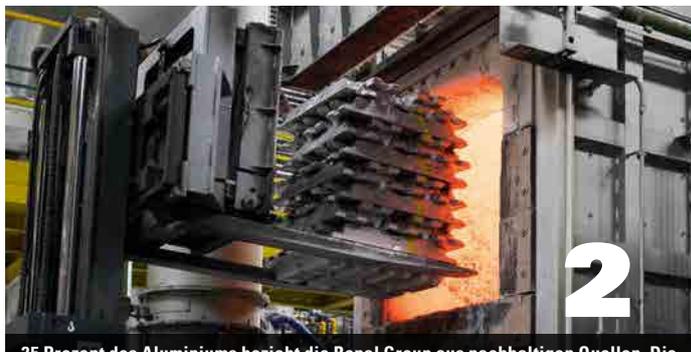
Wie eine Leichtmetallfelge entsteht

97 Prozent der Felgen der Ronal Group sind für die Erstausrüstung. 3 Prozent setzt der Konzern mit Sitz in Härkingen im Aftersales ab. Bis aus einem Stück Aluminium eine Leichtmetall-Felge entsteht, sind zahlreiche Prozesse nötig. AUTOINSIDE wirft in den Werken der Ronal Group in Landau (Rheinland-Pfalz) und Waldenburg (Polen) einen Blick hinter die Kulissen. **Sandro Compagno**, Redaktion



1

Aus diesen Barren werden die Leichtmetallfelgen gegossen. Da reines Aluminium zu weich ist, enthält die Legierung weitere Metalle, unter anderem Strontium. Die genaue Zusammensetzung ist ein gut gehütetes Betriebsgeheimnis.



2

25 Prozent des Aluminiums bezieht die Ronal Group aus nachhaltigen Quellen. Die «Aluminium Stewardship Initiative» (ASI) bürgt für die Einhaltung strenger Nachhaltigkeitskriterien und für qualitativ hochwertiges Aluminium. Im Schmelzofen wird die Legierung auf rund 760 Grad Celsius erhitzt.



3

Das flüssige Aluminium wird aus dem Ofen entnommen und die Temperatur gemessen, bevor es gereinigt und weiterverarbeitet wird. In feuerfesten Behältern wird das flüssige Metall in die Giesserei gebracht.



4

Dort entstehen im Niederdruckgiessverfahren die Rohlinge. Sofort erfolgt eine erste optische Qualitätskontrolle. Der überflüssige sogenannte Giessgrat wird entfernt und das Rad vermessen. Jedes Rad wird auf vollautomatischen Röntgenanlagen durchleuchtet und auf feinste Risse geprüft. Ein spezielles Programm erkennt das Design der Felge und prüft die Qualität des Rades nach den Vorgaben des Kunden.



5

Bei den geröntgten und geprüften Rädern wird der Steiger ausgebohrt. Das Restmaterial wird extern eingeschmolzen und fließt wieder in den Produktionsprozess. Nun wird die Felge entweder beim Flowforming vorgedreht und erwärmt – dabei wird eine höhere Festigkeit und Elastizität erreicht – oder sie geht direkt zur thermischen Behandlung über.



6

Bei diesem rund fünf Stunden dauernden Warmbehandlungsprozess wird die Materialstruktur gleichmässiger. Die Räder werden anschliessend mechanisch bearbeitet, gewaschen und danach mittels Helium auf 100-prozentige Dichtigkeit geprüft. Zudem werden die Räder auf Unwucht untersucht.



7

Als nächster Schritt folgt das maschinelle Bürsten und manuelle «Entgraten» der Räder. Damit werden scharfkantige Metallreste vom Rad entfernt.



8

Jedes Rad durchläuft eine Oberflächenveredelung und einen aufwendigen, mehrstufigen Lackierprozess. Nach dem Aufbringen der Grundierung wird Basislack aufgesprüht, bevor das Rad zuletzt mit einem Klarlack überzogen wird. Dieser letzte Schritt dient dem Schutz vor Korrosion.



9

Bei der Ronal Group werden ausschliesslich ökologisch unbedenkliche Pulverlacke verwendet.



10

Die Felgen werden einem mehrstufigen Prüfprozess unterzogen. Mit dem Farbeindringverfahren (Rot-Weiss-Test) beispielsweise werden feinste Risse und Fehlstellen sichtbar gemacht. Ebenso wird das Rad verschiedenen lebensnahen Simulationen ausgesetzt.



11

Die Räder für die Kunden der Erstausrüstung stehen zur Abholung und Lieferung bereit. Die Aftermarket-Räder werden an das Logistikcenter Ronlog in Forst (Baden-Württemberg) geliefert.



Der Hauptsitz in Härkingen SO. Hier werden keine Räder gefertigt, sondern Werkzeuge für die Produktion. Ausserdem befindet sich hier die Verwaltung der Ronal Group.

Ronal Group

- Hauptsitz:** Härkingen SO
- Gründungsjahr:** 1969
- Mitarbeiter:** über 7500 weltweit
- Umsatz:** 1,2 Mrd. Euro (2016)
- Investitionen:** ø ca. 100 Mio. Euro pro Jahr
- Kapazität:** über 21 Mio. Räder pro Jahr
- Standorte:** 13 Produktionsstandorte auf 3 Kontinenten



Lukratives Reifengeschäft

«Reifenmarkt funktioniert nach Verfügbarkeit»

Noch bevor die ersten Schneeflocken das Unterland erreichen, beginnt die Planung für das Sommerreifengeschäft. AUTOINSIDE erkundigte sich bei der Amag nach den Trends für den Sommer 2018 und fragte, was die Garagisten für ein erfolgreiches Frühjahresgeschäft zu beachten haben. **Sascha Rhyner**, Redaktion

■ Im Reifenlager der Amag in Buchs ZH herrscht an diesem sonnigen Wintertag reges Treiben. Seit Ende Februar ist das Lager mit Sommerreifen gefüllt und bereit für die Auslieferung. «Die Vorbereitungen für das Sommerreifengeschäft beginnen bereits im Herbst», erklärt Sven Krey, Productmanager Reifen bei der Amag. «Wir berechnen die neuen Preise, haben Schulungen für die neuen Profile und verarbeiten die Trends.» Dabei helfen intensive Marktuntersuchungen und frühzeitiger Kontakt mit den Reifenherstellern sowie eine Analyse der Fahrzeugentwicklung. «Hier haben wir sicher den Vorteil, als Importeur früh zu wissen, welche Fahrzeuge mit welchen Reifen als Erstausrüstung auf den Markt kommen werden», so Krey.

Grösser und leiser

Als klare Tendenz ist ein Trend zu grösseren Performance- und SUV-Reifen festzustellen. «Im Volkswagenkonzern

gewinnt zudem die Seal-Technologie an Bedeutung», führt Krey aus. Dabei handelt es sich um ein Dichtmittel im Reifen, das die Notlaufeigenschaften des Rades sicherstellt. «Immer wichtiger werden auch Reifen mit Noiseabsorber», ergänzt Daniel Adler, Leiter Category Fahrzeuge bei der Amag. Die Reifenhersteller wählen verschiedene Technologien, um die Abrollgeräusche zu dämpfen. «Diese sind in der Regel bis zu neun Dezibel leiser als herkömmliche Reifen; bei rund



Beispiel für einen Reifen mit Silent-Technologie dank Polyurethanschaumstoff auf Polyetherbasis.

70 Dezibel ist das beachtlich.» Und wer den Komfort der geräuschärmeren Reifen einmal genossen habe, werde auch beim Folgekauf auf ähnliche Reifen zurückgreifen.

Schweizer Bewusstsein für Sicherheit und Qualität

Als Besonderheit des Schweizer Markts halten Adler und Krey fest, dass das Qualitätsbewusstsein hierzulande höher ist als umliegenden Ausland – trotz ebenfalls zunehmender Preissensibilität. «Die Anzahl an Premiumfahrzeugen ist in der Schweiz sehr hoch, entsprechend sind die Autos gut ausgestattet – das gilt ebenfalls für die Reifen», sagt Sven Krey. Entsprechend würden die Automobilisten beim Kauf von neuen Reifen auf die gleiche Qualität setzen, wie das Auto ab Werk ausgerüstet war.

Dabei kommt den Garagisten eine wichtige Rolle zu – trotz zunehmendem Internetgeschäft. «Der Garagist ist ein wichtiger Beeinflusser; er kann den Kunden Vertrauen

verkaufen», hält Adler fest. Und: «Der Reifenmarkt funktioniert nach Verfügbarkeit. Nur wer beim ersten Schnee oder den ersten warmen Sonnenstrahlen die passenden Reifen bereit hat, wird das Geschäft machen.» Im Showroom entsprechende Reifen auszustellen oder auf die Reifenkompetenz aufmerksam zu machen, könne sich durchaus lohnen, sind Krey und Adler überzeugt.

Kundenbindung mit Reifenhotel

Das Bewusstsein für Sicherheit und Qualität manifestiert sich auch im saisonalen Reifenwechselgeschäft, das dem Garagisten die Chance bietet zweimal, mit seinen Kunden in Kontakt zu treten. «Nur mit dem normalen Serviceintervall von 30 000 km würde der Garagist den Kunden bei einer durchschnittlichen Jahresleistung von

15 000 km nur alle zwei Jahre sehen», rechnet Krey vor. Mit einem Reifenhotel schafft er ebenso Kundenbindung wie mit einer Reifengarantie. «Weil die Räder immer grösser und schwerer werden, bevorzugen die Autofahrer vermehrt die Einlagerung in einem Reifenhotel», weiss Krey.

Wertvolle Zusatzgeschäfte

«Mit dem Reifengeschäft kann der Garagist noch immer Geld verdienen», ist Adler überzeugt. «Er ist erfolgreich, wenn er schon im Herbst die Sommerreifen der Kunden überprüft und sich für die Initialbestellung im Februar vorbereitet. Im Idealfall bespricht er schon zu diesem Zeitpunkt mit dem Kunden, ob er neue Pneu braucht.» Die Amag-Profis empfehlen, die Kunden rechtzeitig vor der Wechsellagerung

anzusprechen: «Der Garagist kann so die Spitzen brechen und hat mehr Zeit für Zusatzgeschäfte wie Bremsen, Achsaufhängung oder Fahrwerkvermessung.»

Um die Garagisten gut auf das Reifengeschäft vorzubereiten, investiert die Amag in Schulungen. «Wir dürfen mit gutem Gewissen behaupten, dass wir hier in der Schweiz eine Benchmark setzen», sagt Sven Krey. «Wir führen die Schulungen unserer Academy mit Reifenherstellern und der Gassner AG, dem Importeur von Beissbarth-Reifenmontiermaschinen, durch», ergänzt Adler. «Das Montieren eines Runflat-Reifens unterscheidet sich grundsätzlich von der Montage eines herkömmlichen 165er-Pneus; das wird häufig unterschätzt. Die Entwicklung der Reifentechnologie fordert auch den Garagisten», legt Adler dar. <



Daniel Adler (links) und Sven Krey geben einen Einblick in das Reifenlager der Amag am Standort in Buchs ZH.

PERSÖNLICH, NACHHALTIG, GESETZESKONFORM

FÜR INTELLIGENTE ENTSORGUNG

Altola
Son|der|ab|fälle;

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 **0800 Altola**

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

ein
Unternehmen
von **vigier**



#ROCKT

FEEL THE FREEDOM. EX

ÜBERRAGENDE SPORTLICHKEIT FÜR D

Hohe Lenkpräzision
bei Kurvenfahrten

Direkte,
Lenkun
Gesch



VREDA

YOUR PERFORMANCE



HERO AD

EXPERIENCE THE DRIVE.

Die leistungsstärksten Fahrzeuge

zuverlässige
Leistung bei hoher
Umschwindigkeit

Hervorragendes
Bremsverhalten auf
trockener Fahrbahn



VREDESTEIN

THE BEST TYRES SINCE 1909

Reifenservice

Alles rund ums Rad – bei der ESA

Die ESA bietet als Komplettanbieterin alles für den Reifenservice. Die zuständigen ESA-Gebietsleiter beraten gerne und freuen sich über jede Kontaktaufnahme. Der Reifenservice in Garagen geht heute von den einfachen Anhängerrädern bis zu grossen SUV-Rädern. Deshalb ist es wichtig, bei der Reifenmontierausrüstung die richtige Wahl zu treffen.

Reifenmontiermaschinen

pd. In einer Werkstatt, in der nur kleinere Räder montiert werden, reicht eine mitteldimensionierte Tellermaschine aus. Ein Hilfsarm unterstützt den Betreiber, auch komplexere Fälle relativ einfach zu bearbeiten. Bei grösseren Rädern empfiehlt sich jedoch eine grösser dimensionierte Maschine mit Demontagefinger und zentraler Schnellspannung. Die Mehrkosten der Amortisation der Geräte und der grössere zeitliche Aufwand der Montage lassen sich dem Endverbraucher in Rechnung stellen. Bei einer Wahl einer geeigneten Auswuchtmaschine sollte darauf geachtet werden, dass sie auch nachträglich mit einem Radlift für schwere Räder ausgerüstet werden kann.



Auswuchtmaschine von Cemb.

Räderwaschmaschinen

Grundsätzlich gilt, dass nur saubere Räder fachgerecht bearbeitet werden können. Zu den optischen Aspekten, welche die meisten Automobilistinnen und Automobilisten sehr schätzen und gerne dafür bezahlen, gesellt sich eine Vielzahl weiterer Vorteile. Schon bei der einfachsten Handhabung der Räder entstehen in der Werkstatt viel weniger Staub und Schmutz. Schäden an Reifen und Felgen werden leichter erkannt. Für die effiziente Räderwäsche eignet sich eine Maschine aus dem Sortiment der ESA. <



Räderwaschmaschine New Reddy.



Weitere Infos unter:
www.esashop.ch

Sie wollen das eigene Motorenöl verkaufen?



Gehen Sie via QR-Code auf unsere Homepage oder rufen Sie uns an. Wir erklären Ihnen sehr gerne wie PANOLIN Private Labeling funktioniert.



Besuchen Sie uns in Genf
Halle 7, Stand 7212-SP
8. – 12. März 2018

SAEXPO

Die Fachmesse des Schweizer
Automotive-Zubehörmärkts

PANOLIN®
Swiss Oil Technology **+**

www.panolin.com +41 44 956 65 65

Bridgestone Run-Flat-Technologie

Drive-Guard: Mit Sicherheit keinen Plattfuss mehr

Mehr als 50000 Mal pro Jahr rufen Schweizer Automobilisten die TCS-Pannenhilfe wegen eines Reifenschadens zu Hilfe. Mit einem Drive-Guard-Reifen lasse sich das verhindern, verspricht Bridgestone. **Sandro Compagno**, Redaktion

■ Schon die Prozentzahl ist eindrücklich: 12,2 Prozent aller Panneneinsätze des TCS sind auf Reifenpannen zurückzuführen. In absoluten Zahlen sind es 51 240 von rund 420 000 Einsätzen im Jahr. Täglich bleiben in der Schweiz 140 Autofahrerinnen und Autofahrer wegen einer Reifenpanne liegen und benötigen Hilfe. Aus diesem Grund hat Bridgestone seinen Drive-Guard mit Run-Flat-Technologie entwickelt. «Der Drive-Guard bietet Autofahrern die Sicherheit und den Komfort einer erweiterten Mobilität im Panneneinsatz», erklärt Marco Schwarzenbach, Manager Business & Operations bei Bridgestone Europe. «Dies ermöglicht Fahrern, im Falle einer Reifenpanne die Kontrolle über ihr Fahrzeug zu behalten und sorglos weiterzufahren – bis zu 80 Kilometer weit mit einer Geschwindigkeit von maximal 80 km/h.»

Das Prinzip ist so genial wie simpel: Verstärkte Seitenwände sowie Hightech-Kühlrippen verhindern lästige und vor allem gefährliche Reifenwechsel am Strassenrand. «Und wenn Sie auf dem Weg zu einem

Termin sind, können Sie diesen mit einem Drive-Guard von Bridgestone trotz Reifenpanne einhalten», ergänzt Marco Schwarzenbach. Einer der häufigsten Gründe für einen Reifenschaden seien Beschädigungen durch spitze Objekte wie Nägel, Glasscherben oder Metallreste auf der Fahrbahn. «Auch Abnutzungserscheinungen und Risse im Gummi durch das «Entlangschrammen» am Bordstein oder das Fahren auf beschädigten Strassen gehören dazu.»

Kaum mehr Unterschiede im Fahrkomfort

Ein Kritikpunkt früherer Jahre an den etwas härteren Run-Flat-Reifen war der Fahrkomfort. Dieser habe sich mittlerweile markant verbessert, so Schwarzenbach: «Bei neueren Modellen wie dem Drive-Guard ist kaum noch ein Unter-

schied zu herkömmlichen Reifen spürbar.» Schwarzenbach empfiehlt daher insbesondere Autofahrern, die oft längere Strecken fahren, einen Run-Flat-Reifen. «Wer jedoch meist nur kürzere Fahrten in der Stadt unternimmt, ist auch mit einem «Standardreifen» gut beraten.»

Der Garagist resp. Reifenhändler muss gewisse Voraussetzungen erfüllen, um die sensiblen Druckluftsensoren bei der Montage nicht zu beschädigen. «Wir schulen unsere Partner im Reifenfachhandel daher regelmässig, damit diese optimal auf den Umgang mit Run-Flat-Reifen vorbereitet sind.» Montage und Demontage des Hightech-Gummis erfordern nicht nur Vorsicht und Geschick. Schwarzenbach: «Auch die Maschinen müssen besondere Voraussetzungen erfüllen. Nur so wird sichergestellt, dass der Reifen während dieser Arbeiten unbeschädigt bleibt und den hohen Sicherheitsansprüchen, die an diese Reifen gestellt werden, auch gerecht wird.» <



Marco Schwarzenbach.



Weitere Infos unter:
www.bridgestone.ch



Testwagen für die neueste Generation des Drive-Guard-Reifens: Der preisliche Unterschied zwischen herkömmlichen und Run-Flat-Reifen wird stetig kleiner.



Die Pirelli Color Edition wurde auf kreative Weise präsentiert.



Durch den Abend führte Christa Rigozzi.



Marco Parroni, Head Global Sponsoring bei Julius Bär, und Rennfahrer Fredy Barth.



DJ Tanja La Croix für einmal nicht auf der Bühne.

Pirelli und Autoscout24

Rauschende Party und spannende Gedankenspiele

Pirelli rief zur Präsentation seines legendären Kalenders und rund 700 Gäste fanden den Weg ins X-Tra in Zürich. Vor der Party reflektierte Stephan Sigrist an den Headlights von Autoscout24 über unsere Mobilität der Zukunft. Sandro Compagno, Redaktion

■ Zum dritten Mal fanden die Pirelli Night und die Autoscout24-Headlights gemeinsam statt. Das Format hat sich bewährt und etabliert. Das bewiesen nicht nur die mehr als 500 Party-Gäste, sondern auch die rund 150 Entscheidungsträger aus der Autobranche, die zuvor den Ausführungen von Stephan Sigrist gefolgt waren. Der Gründer und Leiter des Thinktanks W.I.R.E. warf einen spannenden Blick in die Zukunft der smarten Mobilität.

Prominenz aus Show und Sport

Doch die Gegenwart gehörte der Prominenz aus Showbiz und Sport, die der Einladung von Pirelli-Chef Dieter Jermann zahlreich gefolgt war: Da waren Fussballtrainer Murat Yakin (GC) und SRF-Fussballexperte Gürkan Sermeter, da war der frühere FCB-Präsident Bernhard Häusler, da waren aber auch verschiedene Bachlors und -etten, die unverwüstliche Vera Dillier sowie die schöne DJane Tanja La Croix. Sie alle genossen einen wunderbaren Abend in Zürich, der musikalisch von der grossartigen U2-Coverband «Achtung Babies» sowie DJ Fernandez abgerundet wurde.

Ein Making-of zur Entstehung des aktuellen Pirelli-Kalenders zeigte Fotograf Tim Walker an der Arbeit mit ausschliesslich farbigen Models – darunter bekannte Namen wie das Topmodel Naomi Campbell, die Schauspielerinnen Lupita Nyong'o und Whoopi Goldberg, das Model Adwoa Aboah oder der amerikanische Rapper Sean «Diddy» Combs. Die 45. Ausgabe des Kalenders erzählt den Klassiker «Alice im Wunderland» komplett neu und zeigt einmal mehr, wie sich der einzigartige Kalender über die Jahre zum gesellschaftlichen Gradmesser und zur Messlatte der Fotografie gewandelt hat.

«Wir werden jedes Rennen gewinnen»

Zuvor hatte Dieter Jermann, Chef von Pirelli Schweiz, kurz über die Technologie, den Lifestyle und die Emotionen gesprochen, die mit der Marke Pirelli verbunden sind. Im Hinblick auf die am 25.

März beginnende Formel-1-Saison flachste der Gastgeber: «Ich kann Ihnen versichern, wir werden jedes Rennen gewinnen.» Pirelli ist seit 2011 exklusiver Ausrüster der Königsklasse des Autorennsports.

«Technologieprognosen liegen oft falsch»

An den Headlights von Autoscout24 legte Dr. Stephan Sigrist seine Sicht auf eine smarte Mobilität





Giorgio Feitknecht, CEO der ESA, und Auto-Schweiz-Direktor Andreas Burgener.



Der frühere FCB-Präsident Bernhard Häusler, Gastgeber Dieter Jermann und GC-Trainer Murat Yakin.



Marc Kessler, CEO von Quality1, mit Olivier Maeder vom AGVS.

der Zukunft dar. Der Forscher beschäftigt sich seit Jahren mit der Digitalisierung. «Die Headlights wollen provozieren», hatte Autoscout24-Director Christoph Aebi im Gespräch mit Moderatorin Christa Rigozzi gesagt. Sie seien sozusagen ein «Jahres-Kickoff» für die Branche. Sigrist diskutierte Thesen zur intelligenten Mobilität und stellte eines klar: «Technologieprognosen liegen oft falsch.» Man müsse unterscheiden zwischen einer offiziellen und einer inoffiziellen Zukunft. Die offizielle Zukunft laute: «Smarte Technologie mit elektrischen und autonomen Fahrzeugen bringt die Lösung.»

Stephan Sigrist stellte dieser offiziellen Lesart eine Antithese entgegen: Das Problem sei eine Überforderung der Systeme («Wir generieren und speichern mehr Daten, als wir verarbeiten können.»), mehr autonome Fahrzeuge reduzierten das Stauproblem nicht, zudem stosse die künstliche Intelligenz noch immer rasch an Grenzen. «Und man muss die kulturelle Dimension berücksichtigen», mahnte Sigrist seine rund 150 Zuhörerinnen und Zuhörer. Denn: Vielleicht wollen wir gar nicht autonom in die Zukunft fahren... <



Beat Röthlisberger (Mercedes-Benz), Autoscout24-Director Christoph Aebi und Walter Hennecke, der frühere Direktor der Garage Zürich Nord.



Der scheidende Scout24-CEO Olivier Rihs im Gespräch mit Marcel Stocker von Digital Enterprise.



André Hefti, Direktor des Genfer Auto-Salons, und Dieter Jermann.



Yokohama (Suisse) SA

www.yokohama.ch

> SUV und Minivans im Fokus

pd. Die Yokohama-Palette an Personenwagenreifen wird mit dem speziell für SUV und Minivans entwickelte BluEarth RV-02 ergänzt.

Er verleiht dank exzellentem Nassgrip, verstärkter Stabilität

und gleichmässiger Abnutzung ein sicheres Fahrgefühl. Der Lieferwagenreifen RY818 hat seit Anfang des Jahres einen Nachfolger, den brandneuen BluEarth-Van RY55. Nebst einer umweltfreundlicheren Gummi-

mischung verspricht der Reifen eine Förderung der Kraftstoffeffizienz sowie einen extremen Nassgrip.

Im Off-Road-Gebiet ist der Geolandar M/T G003 neu dabei. Dieses Novum ist bei Yokohama

auf Anfrage erhältlich. Der Reifen wurde für Fahrer von Pickup-Trucks, Full-Size-SUV, Jeeps und von weiteren Off-Road-Fahrzeugen entwickelt, die einen Reifen mit sehr hoher Traktion suchen. <



Der BluEarth RV-02.



Der BluEarth-Van RY55.



Der Geolandar M/T G003.

Apollo Vredestein Schweiz AG

www.apollotyres.com / www.vredestein.ch

> Ultra-High-Performance-Reifen der nächsten Generation

pd. Der neue Sommerreifen Aspire XP aus dem Hause Apollo Vredestein Schweiz vereint auf einzigartige Weise besonderen Komfort mit hohen Sicherheitsreserven. Für SUV und andere Fahrzeuge ist ein herausragendes Fahrerlebnis sowohl auf trockenen als auch auf nassen Strassen garantiert.

Dank der Verbesserungen hinsichtlich des Laufflächenprofils, der Materialien und der verfügbaren Grössen übertrifft der Aspire XP alle Anforderungen an einen modernen Reifen.

Die V/W/Y-Reifen sind für viele Auto- und SUV-Anwendungen geeignet. Der Pneu für das Segment Premium/Sport verspricht ein um 22 Prozent verbessertes Handling auf nassen Strassen bei hohen Geschwindigkeiten. Dies wird

dank einer optimierten Silica-Laufflächenmischung gewährleistet.

Des Weiteren punktet der Reifen mit einem sieben Prozent kürzeren Bremsweg auf nasser Fahrbahn. Auf trockener Fahrbahn fällt der Bremsweg vier Prozent kürzer aus.

Ausserdem weist der Sommerpneu eine steifere Laufflächenmitte wie auch steifere Schulterblöcke aus. Diese Verbesserungen wirken sich positiv in Form einer höheren Lenkreaktionsgenauigkeit aus.

Die Lebensdauer dieses Reifens wird durch bessere und gleichmässige Abnutzung der Lauffläche verlängert. Lamellen auf der inneren Schulter reduzieren überdies den Geräuschpegel im Fahrzeuginnenraum. Der Fahrkomfort wird durch bessere Stossdämpfung

ebenfalls auf eine höhere Ebene gehoben.

Schliesslich garantiert der Aspire XP eine bessere Absorption von Stössen dank erhöhter Flexibilität der Seitenwandmaterialien. <



Der neue Apollo Aspire XP.

Pirelli Tyre (Suisse) SA

www.pirelli.ch

> **Der PZero, der Cinturato P7 BLUE und der Scorpion Verde stimmen auf den Sommer ein**

Der **Cinturato P7 Blue** ist für die Mittel- und Oberklasse. Der Pirelli-Reifen bietet eine ungewöhnliche Kombination aus optimaler Nässe-Performance, geringem Rollwiderstand und hoher Laufleistung. Seine

Leistungsstärke auf Nässe verdankt er den wertvollen Erfahrungen, die Pirelli-Ingenieure bei der Entwicklung des Formel-1-Regenreifens gewonnen haben. Im Vergleich mit dem Referenzreifen hat der Cinturato P7 Blue einen um neun Prozent kürzeren Bremsweg auf Nässe.

Darüber hinaus ist er der erste Reifen, der in einigen Dimensionen auf dem EU-Reifenlabel mit einer Doppel-A-Bewertung für Nassgriff und Rollwiderstand ausgezeichnet wurde. Erhältlich ist der Reifen in 19 Dimensionen von 16 bis 18 Zoll.

Der **Scorpion Verde** setzt Massstäbe als der umweltfreundliche Hochleistungsreifen für Sports Utility Vehicles (SUV). Die Mischung des Green Performers ist extrem

temperaturbeständig und weist auf nasser Fahrbahn hohe Werte bei Grip und Bremsleistung auf. Sein Profil senkt das Aquaplaningrisiko und schafft optimale Seitenhaftung. Zudem besticht er durch sein reduziertes Gewicht und den geringen Rollwiderstand. Beide Fakten sparen Sprit und senken den CO₂-Ausstoss.

Nicht zuletzt rollt der Pirelli-Reifen leise ab. Für die kommende Sommersaison ist der Reifen verfügbar in 16 bis 22 Zoll und 70 Dimensionen.

Neben besten Sommerprodukten bietet Pirelli dem Endkonsumenten weiterhin die 24-monatige Reifenversicherung an.

Mit der Mitgliedschaft im **PZero Club** sind Automobilisten 24 Monate sorgenfrei unter-

wegs dank der beliebten Reifenversicherung Tyrelife. Jeder Endkonsument, der zwei oder mehr Pirelli-Reifen (PW- oder SUV-Reifen ab 17 Zoll) bei einem teilnehmenden Händler kauft, kann seine Reifen auf www.pzeroclub.ch registrieren. <



Der Cinturato P7 Blue.



Der PZero Luxury.

Cooper Tire & Rubber Company Europe Ltd

www.coopertire.ch

> **Der neue CS7-Reifen für Klein- bis Mittelklassewagen**

Cooper Tire Europe hat einen neuen Premium-Sommerreifen für Kleinwagen und Mittelklassefahrzeuge entwickelt, den CS7. Er ist ein Ersatz für das beliebte PW-Reifenmodell CS2. Die Reifen der neuen Generation sind nicht nur leiser, sie wurden auch entwickelt, um technologische Eigenschaften zu

integrieren, die ein sowohl sicheres und angenehmes als auch sparsames Fahren ermöglichen.

Der CS7 zeichnet sich gegenüber seinem Vorgänger durch einen verbesserten Rollwiderstand aus, der den Kraftstoffverbrauch senkt. Dank einer optimierten Laufflächenkontur ist die Druckverteilung in der Bodenaufstandsfläche besonders gleichmässig. Das trägt

nicht nur zum niedrigen Rollwiderstand bei, sondern sorgt auch für einen geringeren Verschleiss und

hohe Laufleistungen. Der CS7 bietet dank einer speziellen, geräuschkämpfenden Struktur in den Profiltrillen des Reifens ein niedriges Abrollgeräusch: Die Technik von Cooper sorgt für reduzierte Reifen-Fahrbahn-Geräusche. Mit nur 68 dB(A) ist der neue CS7 der leiseste Reifen von Cooper. Das drückt sich auch in dem Labelwert mit nur einer symbolisierten Schallwelle aus.

Der CS7 zeichnet sich durch eine hochgefüllte Silica-Mischung aus, die für eine ausgezeichnete Traktion sowie verbesserte Brems-

leistungen, Seitenhaftung und Lenkreaktionen bei Nässe sorgt. Der Reifen wurde bezüglich der Nasshaftung mit dem Labelwert B versehen; für einen typischen PW, der mit 80 km/h fährt, würde dies einen Bremsweg bedeuten, der sechs Meter (oder anderthalb Wagenlängen) kürzer ist als bei einem Produkt mit E-Klassifizierung.

Der neue Cooper CS7 ist in insgesamt 30 Grössen mit Speed-Index T (bis 190 km/h) und H (bis 210 km/h) sowie mit 14, 15 und 16 Zoll Durchmesser erhältlich. <



Der neue Cooper CS7.

Interpneu Handelsgesellschaft GmbH

www.interpneu.de

> Platin Wheels mit neuen Designs

pd. Der deutsche Reifen- und Felgengrosshändler Interpneu startet mit neuen Felgendesigns ins Frühjahr: Die Modelle Platin P79 und P85 passen dank vielfältiger Freigaben in edlem «black shiny» oder in «grey polished» auf zahlreiche Automodelle.

Interpneu folgt damit dem Trend zu grossen Rädern. Das Design P79 ist in 8×18 und 8,5×19 Zoll in den Lochkreisen 5/108, 5/112 und 5/114,3 ver-

fügar. Die Reihe P85 gibt es in fünf Grössen von 8,0×18, 8,5×19, 9,5×19, 8,5×20 bis 9,5×20 Zoll für den Lochkreis 5/112 mit diversen Einpresstiefen. In gängigen 15-, 16- und 17-Zoll-Grössen kommt bis Sommer noch das neue Design P 84 auf den Markt. Neue Anwendungen für die über 30 Platin-Alufelgenmodelle werden zudem ständig ergänzt.

Welches Rad mit welchem Reifen auf ein Auto passt, lässt sich im Interpneu-Online-Räder-

konfigurator dank umfangreicher Datenbasis bequem und sicher auswählen.

Die Auswahl kann direkt bestellt werden, inklusive passendem RDKS – auf Wunsch ohne Aufpreis als fertig montiertes Kompletttrad.

Die Händler-Registrierung unter www.interpneu.de ist kostenlos. Die Lieferung erfolgt in der Regel binnen 24 Stunden, verzollt und mit Rechnung in Schweizer Franken. Ein

Beratungsteam hilft gerne telefonisch weiter.

Die auf Artikelvielfalt spezialisierten Lager verfügen über bis zu 1,2 Millionen Reifen und 200 000 Räder. Als markenungebundener Grosshandel kann Interpneu mit den Felgen alle bekannten und zahlreiche exklusive Reifenmarken kombinieren, zum Beispiel Sommer- oder Allwetterreifen von Platin. <



Die sofort verfügbaren P79 und P85.

ESA

www.esa.ch

> Jetzt erhältlich: Der ESA-Tecar-Sommerreifen

pd. Für das erfolgreiche Reifengeschäft bietet die ESA ihren Mitinhabern seit mehr als 40 Jahren die perfekte Lösung: den exklusiven Garagistenreifen ESA-Tecar. Die aktuelle Spirit-5-Sommerreifenfamilie – Spirit 5, Spirit 5 HP und Spirit 5 UHP –, die in allen wichtigen

Dimensionen erhältlich ist, besticht durch ihre hervorragende Verfügbarkeit, Qualität und attraktiven Preise.

Im Sommerreifentest des TCS erhielt der ESA-Tecar-Spirit-5-HP in der Dimension 195/65 R 15 91 V im Jahr 2017 die Note «sehr empfehlenswert»

und hat damit seine Qualitäten bewiesen – er ist der beste Reifen für Schweizer Strassen.

Wer mehr über ESA-Tecar-Sommerreifen oder das breite Sortiment der ESA erfahren will, sollte einen Besuch des ESA-Stands am Automobil-Salon in Genf einplanen.

Zudem liegen in diesem Jahr die Ostertage früh im Jahreskalender, die ESA empfiehlt darum, das Reifenlager frühzeitig zu prüfen und, wo nötig, mit den wichtigsten Dimensionen zu ergänzen – der Wunsch nach Sommerreifen kommt schnell! <



ESA-Tecar Spirit 5 UHP.

Fibag AG

www.fibag.ch

> Der neue Sommerreifen von Falken

pd. Kerngeschäft der in Härkingen ansässigen Fibag AG ist seit mehr als 65 Jahren nebst dem Vertrieb von Flüssigkeiten, Ersatzteilen und Zubehör der Import und Vertrieb von Reifen. Die Fibag AG, die älteste Tochterfirma der Emil Frey Gruppe, präsentiert nun, zur beginnenden Sommerpneusaison, den Ziex ZE310 Ecorun. Er löst den Ziex ZE914 Ecorun nach und nach ab. Bei der Entwicklung setzt Falken auf zukunftsweisende Technologien. Der ZE310 ist ein Reifen ohne Komfortverzicht für den sportlichen Fahrer.

Ausgezeichnete Traktion und ein erstklassiger Grip auf nasser und trockener Fahrbahn bei gleichzeitig niedrigem Verschleiss sind die hervorstechenden Eigenschaften des

Ziex ZE310 Ecorun. Er ist mit der «Adaptive Constant Pressure»-Technologie, kurz ACP, ausgestattet.

Das Laufsteifenprofil des ZE310 gewährleistet dank eines neuen Simulationsverfahrens eine gleichbleibende Druckverteilung in der Aufstandsfläche. Die Richtungsstabilität wird so gesteigert und der Verschleiss erfolgt gleichmässig.

Je nach Grösse und Geschwindigkeitsklasse tritt der ZE310 in zwei verschiedenen Profilvarianten auf (Drei- oder Vier-Rillen-Profil), um die Reifeneigenschaften über das komplette Grössenangebot gleichbleibend zu halten.

Mit der Advanced-4D-Nano-Design-Technologie konnte Falken eine Gummimischung entwickeln, die neben einem

Höchstmass an Laufleistung und Effizienz auch über verbesserte Fahreigenschaften verfügt. «Der ZE310 richtet sich an den sportlichen Fahrer, der auf Komfort nicht verzichten möchte», so Roger Limacher, Geschäftsführer der Fibag AG. «Wir werden erste Dimensionen auf die bevorstehende Sommerreifensaison hin erhalten», so Limacher weiter. <

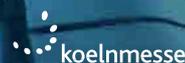


Der Ziex ZE310 Ecorun.

EMPOWERING THE
ENTIRE BUSINESS

www.thetire-cologne.de

DIE LEITMESSE DER REIFENINDUSTRIE

NEUES PROFIL FÜR DEN HANDEL**Köln, 29.05.–01.06.2018****JETZT
IN
KÖLN**

Hankook Tire Europe GmbH

www.hankooktire.com

> Höchstgeschwindigkeitseinsatz und geräuschkämpfende Technologie im Fokus

pd. Hankook entwickelt die geräuschkämpfende Technologie «Sound Absorber» weiter. Sie kommt bereits erfolgreich

auf Premium-SUV und hochmotorisierten Sport-Coupés in der Erstausrüstung zum Einsatz.

Die patentierte Geräusch-

dämmung hat jetzt ein Update erhalten. Statt des bisher als Fixierung für den eingesetzten Akustikschaum flächig verwendeten, hauseigenen Sealguard-Materials kommt nun ein besonders hitzebeständiges und partiell aufgebrachtes silikonbasiertes Material zum Einsatz.

Die neue «Sound absorber»-Generation bietet somit, verbunden mit dem ebenfalls weiterentwickelten, leichteren Akustikschaum, eine deutliche Gewichtsoptimierung und ermöglicht ebenfalls eine automatisierte Produktion, die den bisher nötigen Manufakturprozess ablöst und so grössere Produktionsvolumina realisierbar macht.

Damit bleiben Hankook «Sound absorber»-Bereifungen

künftig nicht nur Luxus- und Oberklassefahrzeugen vorbehalten, sondern werden zunehmend beispielsweise auch für Modelle der gehobenen Mittelklasse interessant.

Reifen, die mit dieser Technologie ausgestattet sind, reduzieren deutlich die bei bestimmten Geschwindigkeiten im Fahrzeuginneren hörbaren, systembedingten Reifenresonanzen.

Als einer der fünf volumenstärksten Reifenproduzenten weltweit fertigt Hankook innovative Hochleistungsradialreifen im Premiumsegment für PW, SUV, Geländewagen, Leicht-LKW, Wohnmobile, LKW, Busse und den automobilen Motorsport (Rundstrecke/Rallye). <



AGVS Garantie by Quality1 AG

AGVS Garantie
erfolgreich seit 2005
by Quality1 AG



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

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

+41 (0)55 254 30 00 | info@quality1.ch | www.quality1.ch

Bridgestone Deutschland GmbH

www.bridgestone.de

> **Der Beste seiner Klasse bei Nässe**



Der neue Bridgestone Premium Touring-Reifen Turanza T005.

pd. Für die neuste Reifenentwicklung hat Bridgestone nichts dem Zufall überlassen. Das weltweit führende Unternehmen der Reifen- und Gummibranche hat intensiv die Kundenbedürfnisse analysiert und einen Reifen konzipiert, der deren Anforderungen bestens erfüllt: den Turanza T005. Denn bei Bridgestone steht der Kunde im Fokus und war als solcher die Quelle der Inspiration für die

Konzeption des Turanza T005. Dazu hat Bridgestone Tausende Käufer von Premiumreifen nach ihren Anforderungen an einen Touringreifen befragt.

Die Antworten waren eindeutig: Kunden erwarten einen Reifen, der ihnen das Gefühl von Sicherheit gibt und gleichzeitig Fahrspass ermöglicht. Sie möchten die Kontrolle sowohl in täglichen als auch anspruchsvollen Situationen haben – besonders auf nasser Fahrbahn.

Zudem muss der Reifen einen niedrigen Spritverbrauch sowie hohe Laufleistung liefern. Der neue Turanza T005 erfüllt diese Anforderungen nicht nur, für seine Performance bei Nässe wurde er von TÜV SÜD, einem der angesehensten, unabhängigen Automobilprüfungsinstitute Europas, sogar als Bester seiner Klasse ausgezeichnet. <

PS-Profilpflege

www.ps-profilpflege.de

> **Kundenbindungsmassnahme zum Aufsprühen**

pd. Früher lagerten die meisten Autofahrer ihre Reifen noch selbst ein. Mit der Einführung von Reifen-druckkontrollsensoren, immer grösseren Felgendimensionen und steigenden Komfortansprüchen geht der Trend zum Reifenhotel. Vielen ist der Einlagerungsservice aber schlicht zu teuer. Deshalb gilt es, durch Zusatzleistungen wie eine Reifen- und Räderpflege Mehrwert zu schaffen und so die Kundenakzeptanz zu steigern. Neben der in der Branche bereits gut etablierten maschinellen oder manuellen Räderwäsche –

beispielsweise mit dem PS-Hochleistungsfelgenreiniger – bietet sich für das Reifenfinish eine Behandlung mit der PS 24/7 Intensiv-Sprühpflege an. Mit dem einzigartigen Wet-Look-Effekt und der wasserfreien und damit lang anhaltenden Wirkformel ist höchste Kundenzufriedenheit garantiert und der Pneu glänzt mit den Felgen um die Wette. Neben dem Grossgebilde für den betrieblichen Einsatz empfiehlt sich die PS 24/7 Intensiv-Sprühpflege in der 500-ml-Dose auch als Mitnahmeprodukte für den eigenen Shop an. <

**DANKE
VON MENSCH ZU MENSCH,
MIT WERKZEUG, DAS UNS ALLE VERBINDET.**

Für 150 Jahre Treue der Profis, Anwender, Kunden und Werkstätten weltweit, für die es aus Überzeugung HAZET sein muss. Neu! Mit 1000 Nm und 90 Zähnen ist die neue HiPer Feinzahn-Umschaltknarre die perfekte Symbiose aus Power und Präzision!

1000 Nm



Das Werkzeug

Generalvertretung Karl Ernst AG, Zürich / Stand-Nr. 7040

Ich mache mit. Ihr Dario Colonna.
Weltmeister, Olympiasieger
und Schweizer Sportler des
Jahres 2013.



**Beraten Sie Ihre
Kunden und helfen ihnen,
damit Geld zu sparen!**

Erweitern Sie Ihre Dienstleistungspalette und werden Sie einer von inzwischen 1000 AEC-zertifizierten AGVS-Garagisten. www.autoenergiecheck.ch

BRIDGESTONE



INNOVATION
AWARD 2016
GEWINNER



DIE NÄCHSTE **REIFENPANNE** KOMMT BESTIMMT!

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

BIS ZU 80 KM BEI MAX. 80 KM/H



DRIVEGUARD

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

Bridgestone Europe NV/SA, Zaventem
Niederlassung Spreitenbach · Schweiz

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



Sektion Aargau

> Exotische Genüsse an der Autoausstellung Aarau West

■ **erc.** Die Zukunft ist (auto-)mobil. Über 30 Garagenbetriebe aus der Region Aarau/Lenzburg/Zofingen sowie diverse Gastaussteller machen das Tenniscenter Aarau-West in Oberentfelden vom 16. bis 18. März zum grossen Autocenter. 170 Autos von 30 Marken können bestaunt werden.

Für ein paar Tage werden die regionalen Autohäuser gemeinsam als Branche auftreten und ihre Produkte präsentieren. Allen Autofans, die nicht an den Auto-Salon Genf reisen wollen, bietet sich die Gelegenheit, die Modellneuheiten vor der Haustür kennenzulernen – ohne Stress, in angenehmer Atmosphäre.

Kulinarische Weltreise

Als Neuheit präsentiert die AGVS-Sektion Aargau ein World Food Festival, das zeitgleich auf dem Ausstellungsareal stattfindet. Die Besucher können sich bei über 20 Foodtrucks auf eine kulinarische Weltreise begeben. <

Öffnungszeiten Ausstellung

Freitag, 16. März: 17.00 – 21.00 Uhr
Samstag, 17. März: 10.00 – 18.00 Uhr
Sonntag, 18. März: 10.00 – 17.00 Uhr

Öffnungszeiten Food Festival

Freitag, 16. März: 17.00 – 23.00 Uhr
Samstag, 17. März: 11.00 – 23.00 Uhr
Sonntag, 18. März: 10.00 – 19.30 Uhr



Gemeinsamer Auftritt: Die Autoausstellung Aarau West und das World Food Festival.

Sektion Aargau

> Ein Alfa Romeo für das ÜK-Zentrum Lenzburg

■ **erc.** Die AGVS-Sektion Aargau bildet die Lernenden ab sofort auch auf einem roten Alfa Romeo MiTo der neusten Generation aus. Möglich wurde dies dank des Sponsorings der Generalagentur Aarau von «Die Mobiliar».

Neue Ausbildungsmöglichkeiten dank italienischem Turbo

Am 7. Februar konnte Sektionspräsident Martin Sollberger mit geladenen Gästen den Neuzugang im ÜK-Center begrüssen: «Wir freuen uns riesig, dass wir unseren Auszubildern und Lernenden diesen Alfa zur Verfügung stellen können. Dies ist keine Selbstverständlichkeit. Umso mehr danken wir dem Sponsor «Die Mobiliar», vertreten durch Generalagent Daniel Probst, für das finanzielle Engagement.»

André Hoffmann, Vorstandsmitglied und Berufsbildungsobmann, unterstrich, dass diese ausserordentliche Geste von «Die



Freude über den Neuzugang (v.l.): André Hoffmann (AGVS-Berufsbildungsobmann), Martin Sollberger (AGVS-Präsident AG), Daniel Probst (Generalagent «Die Mobiliar») und Urs Baumann (Leiter AGVS-Werkstatt, Lenzburg).

Mobiliar» nicht hoch genug geschätzt werden könne: «Die Verbindung von sportlichem Auto und dynamischer Versicherung passt wunderbar. Wir haben lange auf einen solchen Motor gewartet. Ein Fahrzeug mit diesem Motorentyp, 1.4 TB 16V, 135 PS, Turbolader mit Ladeluftkühler und Multi-Air-Ventilsteuerung, fehlte in unserem Ausbildungszentrum.» <

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



Sieben ÜK-Leiter, 700 Lernende

Im überbetrieblichen Kurszentrum in Lenzburg wird der Berufsnachwuchs der Aargauer Automobilbranche ausgebildet. Sieben ÜK-Leiter bilden pro Jahr an über 8500 Kurstagen rund 700 Lernende aus. Dank Fahrzeugen der neusten Generation können die Jugendlichen ihr Handwerk an moderner und zeitgemässer Technik erlernen.

Nachruf

Abschied von Martin Wagner

Am 28. Januar 2018 ist unser Präsident, Medienanwalt Martin Wagner, viel zu früh und auf tragische Weise verstorben. Martin Wagner hinterlässt bei uns im Vorstand und in der ganzen Sektion eine grosse Lücke, war er doch nicht nur Präsident unserer Sektion, sondern ebenso kritischer «Hinterfrager» und ein guter, treuer Freund. René Degen, Präsident AGVS-Sektion beider Basel



Martin Wagner, Präsident AGVS-Sektion beider Basel von 2008 bis 2018.

■ Viel zu früh wurde unser ehrenwerter Präsident Martin Wagner aus dem Leben gerissen. Das schreckliche Ereignis hat die Sektion beider Basel tief erschüttert. Mit Martin Wagner verlieren wir einen loyalen, fokussierten und offenen Präsidenten.

Wir schreiben das Jahr 1992, Generalversammlung der AGVS-Sektion beider Basel im Frühjahr. Ich erinnere mich, als wäre es gestern gewesen, als der junge Anwalt Martin Wagner als Sekretär der AGVS-Sektion gewählt und somit mit der Führung unseres Sekretariats beauftragt wurde.

Im Jahr 2008 wurde Martin Wagner

Präsident der AGVS-Sektion beider Basel. Seit dem Jahr 2014 führten Martin Wagner und meine Person die Sektion gemeinsam im Co-Präsidium zum Erfolg. Bereits im Jahr 2008 hatte sich dieses Duo abgezeichnet. Martin und ich ergänzten uns mit unserem Fachwissen ideal und arbeiteten Hand in Hand für die Sektion beider Basel. Mit «Öl an der Hose», wie Martin Wagner zu sagen pflegte, unterstützte er die Sektion während 26 Jahren mehr als aktiv.

Die Anliegen der Branche, im Speziellen die Themen rund um den Gesamtarbeitsvertrag, den Martin Wagner als Präsident

der Paritätischen Berufskommission zu verantworten hatte, waren ihm besonders wichtig. Martin Wagner war persönlich ein viel engagierter Anwalt, was auch für das Automobilgewerbe von grossem Nutzen war. So setzte sich der verstorbene Präsident politisch stark für das Gewerbe ein. Die wertvollen Kontakte, die Martin Wagner in der Politik pflegte, waren für die AGVS-Sektion beider Basel eminent wichtig. Gerne erinnern wir uns an seine Wortgewandtheit. Sowohl im persönlichen Gespräch als auch im geschriebenen Wort konnte er sich hervorragend artikulieren und seinem Standpunkt dank wertvollen Beziehungen zu den Medien auch in geschriebener Form Nachhaltigkeit verleihen. Dieser Gabe verdankt die Sektion manch spannenden Beitrag und zahlreiche hervorragende Schreiben, wie zum Beispiel den jährlichen Weihnachtsbrief, den Martin Wagner so treffend zu formulieren wusste, sowie Statements zu politisch nicht immer einfachen Themen.

Mit Wortwitz, präzise und prägnant: So wusste Martin Wagner die Mitglieder bei den Generalversammlungen zu begrüßen – nie aber, ohne sich der Lage in der Automobilbranche klar bewusst zu sein. Der Nachwuchs, die Förderung der Aus- und Weiterbildung, die Konstellation von verschiedenen Altersgruppen im Vorstand und selbstverständlich die Politik lagen dem verstorbenen Präsidenten besonders am Herzen. Auch einmal Nein sagen zu können, ein Projekt zu verschieben oder gar ganz sein zu lassen, dafür war Martin Wagner genau der richtige Präsident. Er stand stets zu seinem Wort und war auch in schwierigen und heiklen Situationen ein vorbildlicher und standhafter Präsident.

Der Vorstand der AGVS-Sektion beider Basel, die Mitglieder unserer Sektion und der AGVS-Zentralvorstand werden die wertvollen Verdienste von Martin Wagner nie vergessen und sein Andenken stets in Ehren tragen. <

Die Ergebnisse der Umfrage

Die sehr positiven Rückmeldungen werden zur Herausforderung

Beim AGVS denkt man bereits an das Thema für den nächsten «Tag der Schweizer Garagisten». Ziel ist, den Nutzwert und das Erlebnis auf dem erreichten Niveau zu festigen. Basis bilden auch die Rückmeldungen der Tagungsteilnehmer vom 17. Januar 2018. Diese machen klar: Die Veranstaltung zu toppen, wird eine grosse Herausforderung. Reinhard Kronenberg, Redaktion

■ Die sehr erfreulichen Rückmeldungen noch am Abend des «Tag der Schweizer Garagisten» 2018 mit 800 Teilnehmenden und auch jene in den Tagen danach werden durch die strukturierte Befragung der Tagungsteilnehmer bestätigt. Den vom AGVS direkt im Anschluss an die Tagung verschickten Fragebogen haben 236 Teilnehmer ausgefüllt. 100 Prozent der Befragten fanden das Tagungsmotto «Mission Mobilität. Die Rolle des Garagisten: was ändert – und was bleibt» sehr gut (83,9 Prozent) oder gut (16,1 Prozent). Mit anderen Worten: Niemand fand das Thema unpassend.

Die Themenwahl der Referenten selber fanden 99,6 Prozent sehr gut oder gut. Positiv vermerkt wurde, dass Referenten und Themen sehr gut aufeinander abgestimmt waren, das Spektrum breit genug und äusserst abwechslungsreich war. Die Mehrheit der Teilnehmer schätzt die Tagung inzwischen als den wichtigsten Branchentreffpunkt. Der Tenor reicht von «hat wirklich Spass gemacht» über «Inhalt, Vorträge und Gespräche waren ein Genuss», «eine richtige Weiterbildung», «ein Must» bis hin zur Feststellung, dass es dem AGVS gelungen sei, nicht nur die Wichtigkeit des Themas Digitalisierung aufzuzeigen, sondern «auch Zuversicht in der Branche zu verbreiten». Besonders gut angekommen sind

die Referate von Professor Ferdinand Dudenhöffer (98,7 Prozent sehr gut oder gut), Dr. Hans-Georg Häusel (97,3 Prozent) und Marc Walder (96,5 Prozent). Ausgezeichnete Noten erhielten die Moderatoren Mélanie Freymond und Patrick Rohr (99,3 Prozent Zustimmung). Die Rückmeldungen: sehr gut vorbereitet, aktiv in den Themen drin – und sehr charmant.

Das Dîner hat sich definitiv etabliert

Mit 500 Gästen hervorragend besucht war auch das inzwischen traditionelle «Dîner des garagistes». 80 Prozent der Befragten finden den Anlass grundsätzlich «eine tolle Idee» und 72 Prozent bezeichnen ihn als «stilvollen Ausklang des Tages». Über zwei Drittel der Gäste blieben auch deshalb zum Essen, um den Abend für die Pflege des Netzwerks und das gesellige Beisammensein mit Berufskollegen zu nutzen. Zusätzlicher Grund, um zu bleiben: der Abendverkehr.

Da geniesst man lieber mit Kollegen einen Aperitif und ein Dreigang-Menü in festlicher Atmosphäre. Hauptgründe für Absenzen: Einigen reichte der offizielle Teil, andere hatten einen Termin wahrzunehmen oder eine längere Fahrt nach Hause vor sich. Das Catering hat über 90 Prozent sehr gut oder gut geschmeckt.



Schwerpunktthema 2018

MISSION
MOBILITÄT

Auf die Tagung aufmerksam wurden die meisten Gäste (52,4 Prozent) durch die im Vorfeld vom AGVS versandte persönliche Einladung. Mehr als ein Drittel informiert

sich zwischenzeitlich auf der

AGVS-Website (www.agvs-upsa.ch) über den Zeitpunkt und das Programm. Eine eigens eingerichtete Landingpage ist Dreh- und Angelpunkt der gesamten Kommunikation rund um die inzwischen grösste und bedeutendste Veranstaltung der Schweizer Autobranche. Dort finden sich noch am Abend des Events eine vollständige Zusammenfassung der Referate sowie eine umfassende Bildergalerie, die den Tag für alle noch einmal erlebbar macht. Mit dieser Berichterstattung waren 97,7 Prozent der Befragten sehr zufrieden oder zufrieden.

Kursaal wird auch 2019 Tagungsort sein

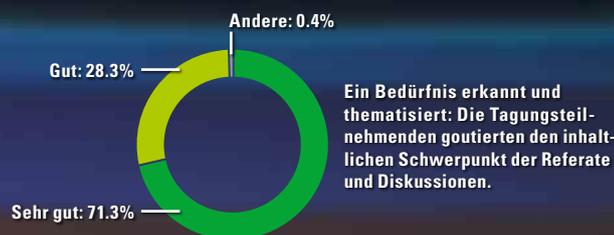
Ausgesprochen zufrieden waren die Besucher mit dem Tagungsort. 2018 fand der «Tag der Schweizer Garagisten» zum zweiten Mal in Folge im Kursaal in Bern statt. Sowohl die Lokalität und die Atmosphäre als auch die Aussicht auf die Berner Altstadt führten zu einer Zufriedenheit von 100 Prozent bei den Befragten (87,3 Prozent sehr gut, 12,7 gut). Der AGVS hat deshalb beschlossen, die Tagung auch 2019 an diesem Ort durchzuführen. Sie findet am Dienstag, 15. Januar 2019, statt. Höchstnoten bekam die Veranstaltung für die Organisation – von einem leichten Stau bei der Verteilung der Namensschilder abgesehen. Kritisch angemerkt wurde, dass die Platzverhältnisse auf dem Balkon eng geworden seien. Dort konnten aufgrund der Teilnehmerzahl – die Tagung selber war bereits Wochen vorher ausgebucht – leider nur noch Stühle, aber keine Tische mehr platziert werden. Damit stösst

selbst der Kursaal an Kapazitätsgrenzen. Ein Umstand, der das Bedürfnis nach einer solchen Branchenfachtagung bestätigt: Für AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli ist der Anlass jetzt auf dem Niveau, «auf dem wir ihn immer haben wollten». <

WIE GEFIEL IHNEN DAS TAGUNGSMOTTO «MISSION MOBILITÄT: ROLLE DES GARAGISTEN: WAS ÄNDERT – UND WAS BLEIBT?»

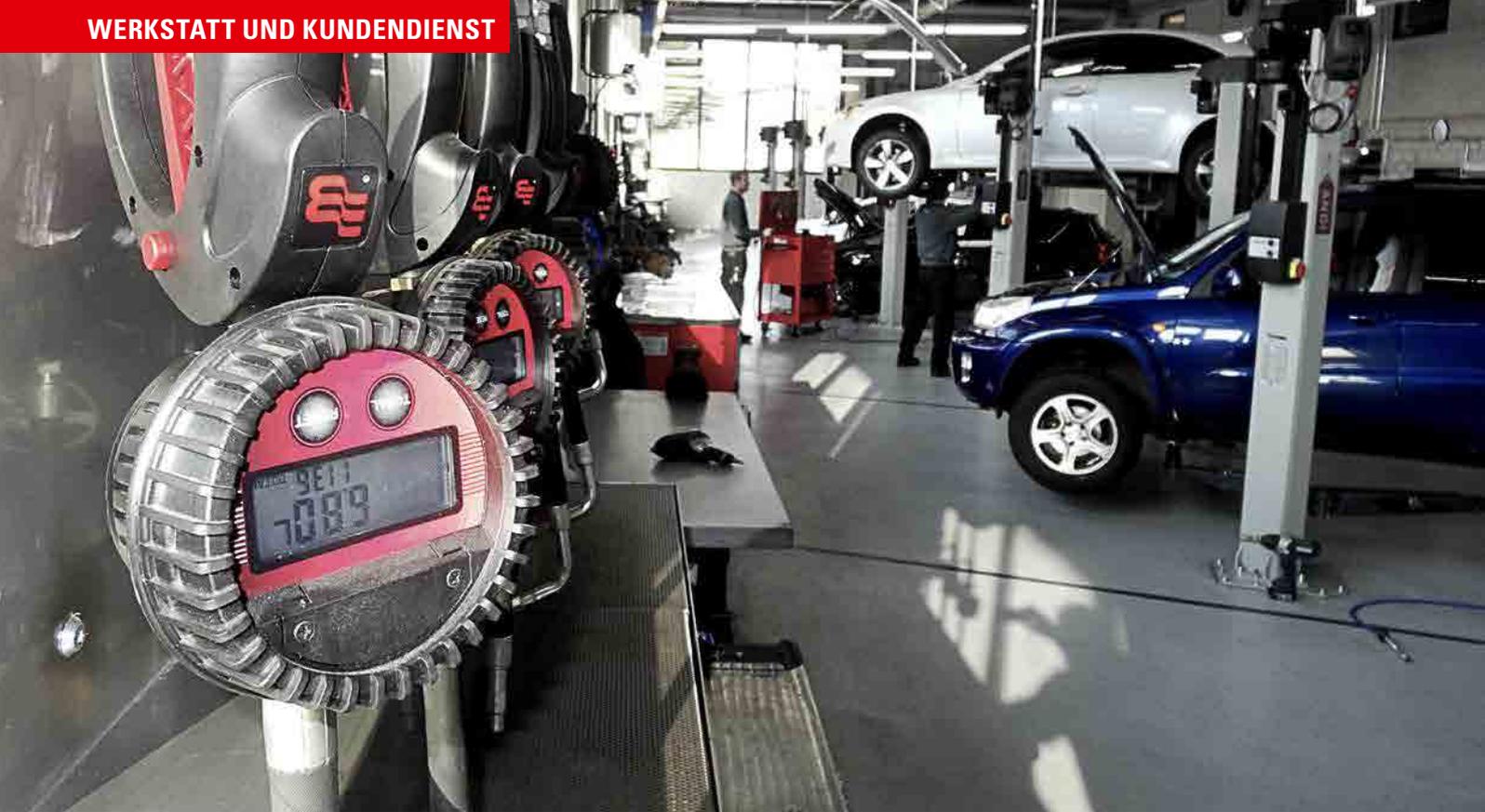


WIE GEFIEL IHNEN DIE THEMENWAHL?



WIE FANDEN SIE DIE IDEE DES «DINER DES GARAGISTES» IM ANSCHLUSS AN DEN OFFIZIELLEN TEIL DER TAGUNG GRUNDSÄTZLICH?





Fluidversorgungsanlagen

Damit die Arbeit einfacher von der Hand geht

Bei der Lagerung von Öl haben viele Garagenbetriebe noch Potenzial. Motorex Toptech leistet mit einer Fluidversorgungsanlage im Baukastenprinzip Pionierarbeit. Lars Jensen hat das System in seiner Garage Jensen AG in Rümlang ZH in Betrieb. Das Patent überzeugt ihn vor allem in Sachen Handling und Effizienz. **Tatjana Kistler, Redaktion**

■ Eine professionell ausgestattete Werkstatt gehört zu den Grundvoraussetzungen für optimales Arbeiten – in jeder Branche. Ein wichtiger Mosaikstein in den Prozessabläufen ist der effiziente Umgang mit den Betriebsflüssigkeiten – Vorgänge, die in Sachen Umweltschutz, sichere Lagerung oder Entsorgung gesetzlich stark reguliert werden. Für eine sichere und gleichzeitig effiziente Lagerung braucht es demnach schon in der Planungs- und Konzeptionsphase Spezialisten, die die Vorschriften, technischen Regeln und Verordnungen überblicken.

Abläufe und Kosten optimieren

«Gut geplante Versorgungssysteme für Öle, Bearbeitungsfluids oder andere Flüssigkeiten erlauben es überdies, die Arbeit in der Werkstatt zu optimieren», betont Patrick Wyss, Product Manager bei Motorex. Zu diesem Zweck hat das Langenthaler Traditionsunternehmen unter dem Label «Motorex Toptech» eine Fluidversorgungsanlage entwickelt. «Im Garagenalltag muss der sicheren Lagerung von Betriebsflüssigkeiten die nötige Aufmerksamkeit geschenkt werden.» Eine moderne Versorgungsanlage zahle sich schliesslich



Sauberes Erscheinungsbild: Die Fluidversorgungsanlage kommt in der Werkstatt im einheitlich-neutralen Design daher.



Die Fluidversorgung hört erst bei der korrekten, gesetzlich stark genormten Entsorgung auf.



Im Einsatz: Werkstattleiter Martin Willener beim Bedienen der Motorex-Fluidversorgungsanlage.

auch finanziell aus. Wyss: «Wer eine Vollkostenrechnung macht, sieht umgehend, dass das Arbeiten ohne eine durchdachte Fluidversorgungsanlage mehr kostet. Da es sich um eine Langzeitinvestition handelt, können die Investitionskosten dank Einsparungen in den laufenden Betriebskosten oft um ein Mehrfaches wieder hereingespielt werden.»

Nachrüstung möglich

Motorex setzt zudem auf Individualität und bietet im Baukastenprinzip für jede Garage respektive Werkstatt eine passende Lösung, von ganz einfach bis vollausgestattet. So umfasst die Vollversion gar nachgelagerte Aufgaben wie die korrekte Verrechnung auf den richtigen Auftrag. «Auch bestehende Bauten können problemlos nachgerüstet werden. Des Weiteren können Synergien genutzt werden. So wird zum Beispiel beim Einbau einer Fluidversorgung oft gleichzeitig die Druckluftversorgung auf den neuesten Stand gebracht», fügt der Product Manager an.

Der Praxistest in Rümlang

Die saubere und einfache Handhabung der Motorex-Fluidversorgungsanlage überzeugt seit zwei Jahren auch die Mitarbeiter der Jen-

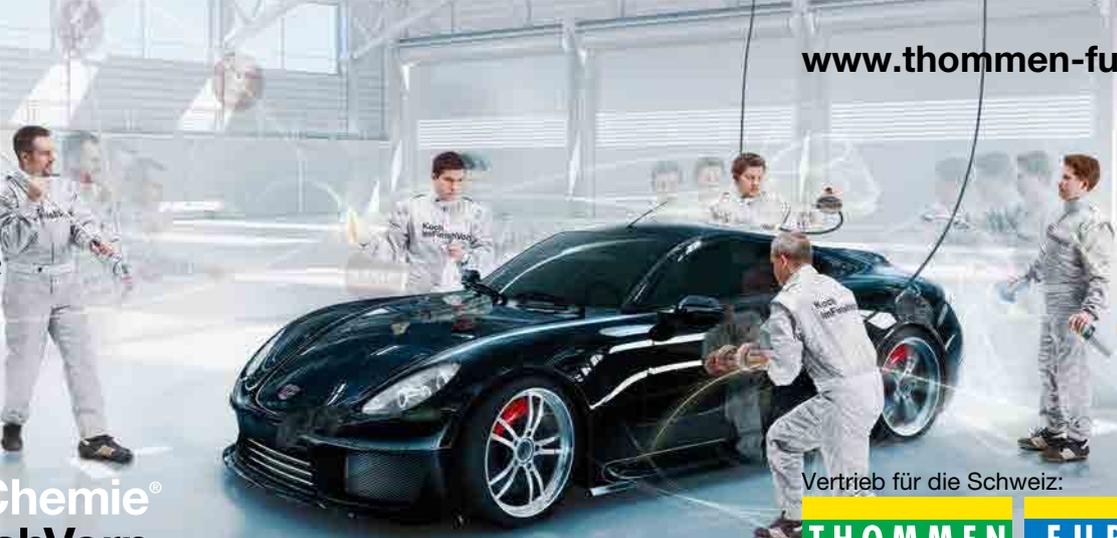
sen AG in Rümlang ZH. «Die Referenzanlagen haben mich überzeugt; als Ästhet erfreute sich mein Auge auch an der Leitungsführung», erklärt Geschäftsführer und Inhaber Lars Jensen. Der Mehrmarkenvertreter entschied sich für eine Anlage zur gesamten Flüssigkeitsversorgung. «Mit den Frisch- und Altöltanks konnten wir Platz sparen. Die ganze Anlage ist übersichtlich aufgebaut. Die spezifischen Flüssigkeiten für Toyota, Lexus, Suzuki und Lotus sind klar beschriftet», betont Jensen.

Mit den Mischgeräten für den Frostschutz und das Scheibenschwamm werden die Konzentrate exakt gemischt. «Darüber hinaus werden die Ölboys tropffrei abgesaugt, eine Fehlmanipulation ist ausgeschlossen», fügt der Unternehmer an.

Für Freude sorgt auch die optimierte Effizienz der Kosten und Abläufe. «Es sind grössere Bestellmengen möglich und die Digitalanzeige ermöglicht eine exakte Verrechnung. Dank den Mischanlagen gehören Falschmischungen der Vergangenheit an, zudem müssen nicht Tausende Liter Wasser transportiert werden», bilanziert Jensen. Der AGVS-Mitgliedsbetrieb appelliert an eine sorgfältige Planungsvorarbeit und Bedürfnisabklärung. Punkte, bei denen Motorex Hand bietet. Jensen: «Die ganze Versorgungsanlage wurde sehr fachmännisch geplant und installiert – ein sauberes Handwerk». <



Halle 7
Stand-Nr. 7032



www.thommen-furler.ch

Vertrieb für die Schweiz:

THOMMEN FURLER

Thommen-Furler AG, 3295 Rütli b. Büren
sca@thommen-furler.ch

EXCELLENCE
FOR EXPERTS
MADE IN GERMANY
SINCE 1968

Koch Chemie®
ImFinishVorn.
Komplettsortiment für die
Fahrzeugpflege

Reportage ATE BremsenCenter

«Das Know-how eines starken Partners»

Als einer der ersten Garagisten in der Schweiz schloss sich Bruno Forrer dem Konzept ATE BremsenCenter an. Fünf Jahre später würde es der 51-jährige Unternehmer aus Bütschwil SG wieder genauso machen: «Ich schätze das Know-how eines starken Partners.» **Sandro Compagno**, Redaktion

■ Unübersehbar steht die Autofit-Garage Forrer an der Hauptstrasse, die das Toggenburg mit der A1 verbindet. Gleich nach dem Ortschild ist auf der linken Strassenseite die markante Agrola-Tankstelle zu sehen und dahinter die Glasfront des modernen Showrooms. Seit Bruno Forrer vor mehr als 25 Jahren als Unternehmer startete, hat er stetig in seinen Betrieb investiert. «Es ist wie mit einer Walze, die sich dreht: Nur wenn ich Geld verdiene, kann ich investieren. Und nur wenn ich investiere, verdiene ich Geld.»

Eine der jüngsten Investitionen ist eine neue Autofit-Anschrift an der hinteren Seite der Werkstatt. Wieso hinten, mag man sich jetzt fragen. Die Antwort ist simpel: Derzeit baut der Kanton St. Gallen eine Umfahrung um die 4700 Einwohner zählende Gemeinde. Im Herbst 2020 ist Eröffnung. Die auf den ersten Blick etwas eigenartig platzierte Anschrift entpuppt sich auf den zweiten Blick als Visitenkarte für die Zukunft: Die Garage Forrer wird auch von der Umfahrungsstrasse aus gut zu erkennen sein.

«Ein Ein-Mann-Betrieb ist ein Kein-Mann-Betrieb»

Heute beschäftigt der Vollblutunternehmer – seine Garage hat immer noch die Rechtsform eines Einzelunternehmens – zehn Mitarbeitende, davon drei Lernende. «Ein Ein-Mann-Betrieb ist ein Kein-Mann-Betrieb», erklärt der Patron. Seit 2013 ist die Garage Forrer als ATE BremsenCenter zertifiziert. Eine Bedingung, die ATE an seine Partner stellt, ist die Betriebsgrösse: Die Garage muss mindestens vier Mitarbeitende zählen, sie muss an einem strategisch günstigen Standort stehen, über helle und freundliche Werkstatträume verfügen sowie über genügend Platz für den Service-Arbeitsplatz und sie benötigt eine entsprechende Werkstattausrüstung.



Seit 2013 ist Bruno Forrers Garage in Bütschwil ein ATE BremsenCenter.



Weniger Sorgen für Selbstständige.

Die Unternehmensversicherung der Suva bietet Selbständig-erwerbenden einzigartigen finanziellen Schutz bei Unfällen in Beruf und Freizeit sowie bei Berufskrankheiten. Übrigens: Auch mitarbeitende Familienmitglieder, die keinen AHV-pflichtigen Lohn beziehen, können sich versichern lassen. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.suva.ch/unternehmensversicherung.

suva

Die Vorteile liegen für Bruno Forrer auf der Hand: Er erhält von der Continental-Tochter ATE Ersatzteile in Erstausrüsterqualität, geliefert von der Hostettler Autotechnik AG – und zwar mehrmals täglich.

Was diese Lieferbereitschaft für das Geschäft bedeutet, erklärt der Chef an einem Beispiel: «Um 16.00 Uhr fuhr ein Kunde mit einem Bremsproblem vor. Um 17.15 Uhr lieferte Hostettler die benötigten Teile und um 18.00 Uhr war der Wagen repariert. Einfacher kannst du nicht Geld verdienen!» Forrer offeriert die gesamte Palette an Mobilitätsdienstleistungen – Neuwagen, Occasionen, Service und Reparaturen, Reifenhotel, Vermietung.

Und im Untergeschoss warten einige schon etwas ältere Fahrzeuge geduldig darauf, an Wert zuzulegen. Gleich daneben, diskret hinter einer unscheinbaren Türe, stehen zwei mit schwarzem Tuch verhüllte Preziosen: ein Lamborghini Diablo GTR und ein Lamborghini Murcielago Roadster... Italienischer Wow-Effekt im Toggenburg.

Rund ein Drittel aller Reparatur- und Servicearbeiten in einer Garage entfallen auf den Bereich Bremsen. «Für ATE ist Hostettler ein idealer Partner», erklärt Bert C. Lembens, Head of Sales Service, der aus der Continental-Zentrale in Frankfurt zu Besuch ist: «Wir wollen von der Industrie bis in die Werkstatt die gesamte Kette abdecken.»

ATE als Qualitätsmerkmal

Bruno Forrer nennt weitere Vorteile, die ihm die Partnerschaft mit ATE bringt: «Heute googeln die Leute, bevor sie in die Werkstatt kommen. Die Marke ATE mit der Erstausrüsterqualität wirkt sich auf die Wahrnehmung der Qualifikation meines Betriebes aus.» Es komme durchaus vor,



Womit man in einer Garage in Bütschwil SG nicht zwingend rechnet: Bruno Forrer mit seinem Lamborghini Diablo GTR und seinem Murcielago Roadster.

dass Kunden ausdrücklich wegen der ATE-Bremsen in seine Garage kämen: «Erst kürzlich hatte ich einen Kunden in der Werkstatt, weil ATE als einzige noch Bremsventile für den Ur-Quattro herstellt.»

Ein weiterer Vorteil ist das sogenannte Reparaturbestätigungsverfahren (RBV), womit berechnete Fachbetriebe die Behebung von Mängeln bestätigen können, die bei der

Motorfahrzeugkontrolle festgestellt wurden. Hostettler bietet die entsprechenden Kurse im Rahmen der Zertifizierung als ATE BremsenCenter kostenlos an. Die Prüf- und Testgeräte sind dieselben. «Als Continental-Tochter hat ATE das entsprechende Know-how, nicht nur in der Bremse», ergänzt Bert C. Lembens, «und wir geben es gerne an unsere Partner weiter.» <



Gruppenbild: Yvonne und Bruno Forrer mit ihrem Team sowie Hostettler-Filialeiter Stefan Koller (3.v.r.), Bert C. Lembens, Head of Sales Service Continental, (2.v.r.) und Patrick Klaus, Verkaufsleiter ATE (r.).

GREAT PASSION FOR GREAT WHEELS.

Spitzentechnologie, kreatives Design und kompromisslose Qualität sind unsere Leidenschaft. Und die begeistert unsere Kunden tagtäglich auf der Strasse. Mehr Infos unter ronal-wheels.com

RONAL

RONALGROUP

Fripoo Produkte AG

www.fripoo.ch

> Autoreinigung und -pflege vom Schweizer Spezialisten

pd. Im Sommer die Insekten, im Winter nasse und gesalzene Strassen: Da braucht es genügend Scheibenwasser im Fahrzeug, um nicht «blind» zu fahren. Doch welches nehmen? Die Qualitätsunterschiede sind

zum Teil erheblich und man hört oft genug: «Das Wasser schmiert!» Nicht so bei den Produkten der Fripoo Produkte AG, einem der leistungsfähigsten Schweizer Hersteller von Reinigungs- und Pflege-

mitteln für Fahrzeuge. Die Schweizer Qualitätsprodukte liegen in Vergleichstests regelmässig ganz weit vorne oder schaffen es gar zum Testsieger. Für jedes Anforderungsprofil gibt es eine passende Lösung – ob Konzentrat oder Fertigmischung, viel oder weniger VOC, Farbe oder Parfümierung.

Alle Fripoo-Produkte werden von kleinen Verbrauchergebinden in Kanister, Fässer bis hin zu Containern abgefüllt – besondere Stärke sind flexible Beutel von ½ bis zehn Liter Inhalt.

frieren. Alle Produkte der Fripoo basieren auf dem technologischen Know-how des Marktführers BASF. Die Kunden können wählen zwischen den Original-Premiumprodukten der Marke Glysantin, den attraktiven Spitzenprodukten der Eigenmarke Polyston oder zuverlässigen Universalprodukten.

Innen und aussen sauber

Für fast jedes Reinigungsproblem am Fahrzeug – ob im Innen- oder Aussenbereich – findet sich im Fripoo-Sortiment ein passendes optimiertes Reinigungs- und Pflegemittel. Die Konsumenten profitieren von anwendungsfreundlichen Sprayflaschen; professionelle Verwender können aus allen gängigen Gebindegrössen wählen. <

Sicheres und sauberes Kühlsystem

Eine weitere Spezialität der Fripoo sind Kühlerschutzmittel für Motoren mit ihrer typischen Dreifachwirkung: Schutz gegen Überhitzung, Schutz vor Korrosion und Schutz vor Ein-



Hostettler Autotechnik AG

www.autotechnik.ch

> Mit Hostettler-Geräten einen kühlen Kopf bewahren

pd. Das Klimaservicegerät Fast 222YF-ID deckt nahezu alle wichtigen Funktionen ab, die in der heutigen Zeit gefragt sind: Mit vollautomatischen Eigenschaften und elektronischer Kontrolle aller Arbeitsphasen kann auf eine hoch entwickelte, äusserst zuverlässige Technologie gesetzt werden. Neben dem grafischen Display beinhaltet das Gerät eine erweiterbare Datenbank mit den Gasmengen für mehr als 1500 PW-, LKW- und Landmaschinentypen. Zusätzlich bietet die Software die Möglichkeit einer Spülung mit Kühlmittel oder eine Druck- und Dichtheitsprüfung mit Stickstoff.

geeignet. Wer sich unnötigen Ärger ersparen will, vertraut auf Qualität.

Diesen Kundenanspruch an die Produkt- und Lieferantenauswahl erfüllt und lebt nicht nur die neue Fast 222YF-ID, sondern auch die Hostettler Autotechnik AG.

Wer sich also für das 1906 gegründete Traditionsunternehmen entscheidet, profitiert nicht nur von einem professionellen Produkt, sondern auch von einem Dienstleistungspaket aus Service und Beratung. Die Klimasaison kann starten. <

Das Fast 222YF-ID hat verschiedene Erweiterungsmöglichkeiten und ist für den Einsatz an Hybridfahrzeugen



Das neue Klimaservicegerät Fast 222YF-ID.

Alumetal Turbochargers SA

www.turbo.alumetal.ch

> Austausch-Turbolader müssen zertifiziert sein

pd. Honeywell Transportation Systems – Hersteller der Honeywell-Garrett-Turbolader – unterstützen die kürzlich vom Bundesamt für Strassen (Astra) geäußerte Auffassung, dass auch Turbolader zu den Fahrzeugteilen gehören sollen, für die eine ordnungsgemässe Zertifizierung erforderlich ist. Damit soll die Durchsetzung von Umweltschutzziele gefördert werden, die durch nicht originale Ersatzteile gefährdet werden können. Die Behörde folgt damit dem deutschen

Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI), dem spanischen Ministerium für Industrie, Energie und Tourismus und dem italienischen Ufficio Motorizzazione Civile Milano. In allen vier Ländern wird für Ersatzturbo grundsätzlich eine spezifische Teilezertifizierung oder Fahrzeuginspektion verlangt, die möglicherweise die erfolgreiche Durchführung eines Emissionstests beinhaltet. Dies ist ein wichtiger Aspekt für Werkstätten und

Installationsbetriebe, wenn sie ihren Kunden Informationen bereitstellen.

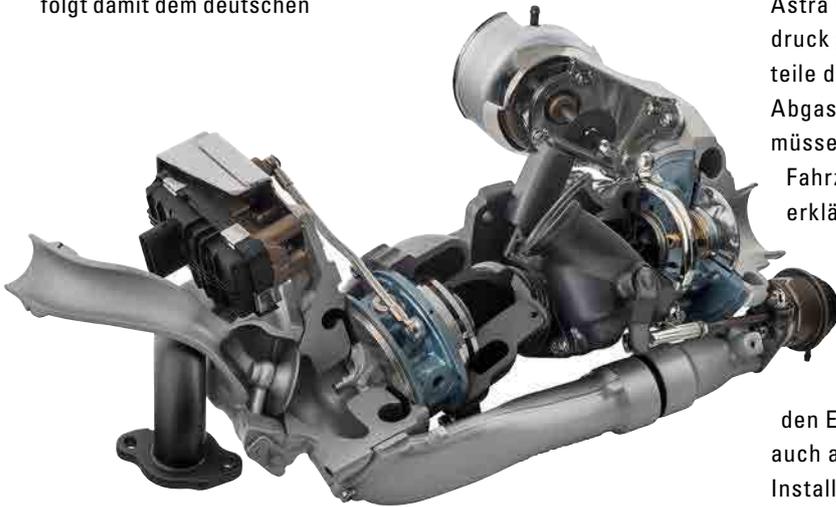
Es droht eine hohe Geldbusse

In der Schweiz drohen bei Verstößen Geldbussen für alle, die nicht zulässige Änderungen vornehmen oder Fahrzeugteile vermarkten, die zu nicht zulässigen Fahrzeugänderungen führen würden. Je nach den Verhältnissen der verstossenden Partei kann sich diese Geldbusse auf bis zu 10000 Franken belaufen. «Das Astra hat ganz klar zum Ausdruck gebracht, dass Ersatzteile denselben Lärm- und Abgasstandards entsprechen müssen wie das zertifizierte Fahrzeug aus dem Werk», erklärt Eric Fraysse, Aftermarket Vice President und General Manager bei Honeywell Transportation Systems. «Dies betrifft nicht nur den Endverbraucher, sondern auch alle Werkstätten und Installationsbetriebe, die an vorderster Front dafür sorgen können, dass keine Ersatzteile

verwendet werden, mit denen das Fahrzeug in Bezug auf Leistung, sparsamen Kraftstoffverbrauch und Emissionen die vorgesehenen Werte nicht erreicht.»

Studie belegt Performance

Die Tests eines unabhängigen Labors zeigen zwischen Original-Aftermarket-Turbos von Honeywell-Garrett und Kopien eine Leistungslücke von bis zu 40 Prozent. NO_x-Emissionen von Kopien liegen um bis zu 28 Prozent über denen von Originalersatzturboladern; die Kopien mit den schlechtesten Leistungswerten stiessen dazu fast drei Prozent mehr CO₂ aus als Originalteile. Eric Fraysse: «Da dieser Test anhand des aktuellen europäischen NEDC-Testzyklus (New European Driving Cycle) durchgeführt worden ist, erwarten wir noch grössere Leistungs- und Emissionsunterschiede, wenn der noch relevantere WLTC-Testzyklus (Worldwide Light Duty Test Cycle) angewendet wird.» <



Turbolader aus dem Hause des Direktimporteurs Alumetal Turbochargers SA garantieren eine direkte Beziehung mit den Herstellern der zertifizierten Originalteile.



Alumetal Turbochargers SA
0800 802236
turbo.alumetal.ch

Offizieller Importeur aller Turbolader-Marken
Mehr als 1000 Original-Turbolader sofort lieferbar

Honeywell
Garrett

MITSUBISHI
TURBOCHARGERS

HOLSET
TURBOCHARGERS



turbolader

IHI

BorgWarner
Turbo Systems

Interview mit Christoph Schreyer, Leiter Mobilität beim Bundesamt für Energie (BFE)

«Wünsche mir noch mehr Austausch mit den Garagisten»

Der zunehmend hohe Allrad-Anteil macht es für die Schweiz anspruchsvoller, den Zielwert von 95 Gramm CO₂ pro Kilometer bis 2020 zu erreichen, sagt Christoph Schreyer. Der Leiter Mobilität im Bundesamt für Energie wehrt sich im Gespräch mit AUTOINSIDE gegen den Eindruck der einseitigen Förderung der Elektromobilität und sagt, weshalb er gerne mit den Garagisten zusammenarbeitet.

Reinhard Kronenberg, Redaktion



■ **Herr Schreyer, ab 2020 gelten in der Schweiz wie in der Europäischen Union CO₂-Grenzwerte von 95 Gramm pro Kilometer im Schnitt über die gesamte Flotte eines Herstellers. Ist die Schweiz im Fahrplan?**

Christoph Schreyer: Selbst wenn die offiziellen Zahlen für 2017 noch nicht publik sind, müssen wir konstatieren, dass wir im Moment eine Stagnation bei der Reduktion der CO₂-Werte beobachten. Das sehen wir auch daran, dass es 2016 gegenüber 2015 praktisch zu keiner Reduktion gekommen ist.

Woran liegt das?

Mit ein Grund dafür ist sicher der zunehmende 4x4- und SUV-Boom in der Schweiz. Die Allradquote lag im vergangenen Jahr nahe bei 50 Prozent. Allradler und gut motorisierte und damit schwerere Autos verbrauchen nun mal mehr Treibstoff. Das kompensiert teilweise die Bemühungen, Motoren immer effizienter und damit verbrauchsgünstiger zu machen. Parallel dazu verzeichnen wir aber einen steigenden Anteil an Elektrofahrzeugen. Beim Anteil der Neuzulassungen liegen wir europaweit inzwischen auf Platz sechs.

Sie rechnen also nicht damit, dass der Zielwert bis 2020 erreicht werden kann?

Die Erreichung der Zielwerte bis 2020 wird anspruchsvoll sein. Die Importeure müssen bis dahin den Anteil effizienter Fahrzeuge in ihrer Flotte erheblich steigern. Dank der Übergangsbestimmungen gibt es aber einen gewissen Spielraum. Die Importeure müssen bis 2022 nur mit einem Teil ihrer Flotte den Zielwert von 95 Gramm CO₂ pro Kilometer erreichen. Die gesamte Flotte wird in der Schweiz erst ab 2023 betrachtet. Mit diesem Spielraum trägt der Bundesrat den spezifischen Verhältnissen im Schweizer Markt Rechnung.

Zur weiteren Reduktion der CO₂-Emissionen plant die EU, die Automobilhersteller bis 2025 zu verpflichten, 15 Prozent ihrer Palette mit Elektroautos zu bestücken, ab 2030 sogar 30 Prozent. Die Schweiz will diesen Takt mitgehen. Warum?

Bisher liegen hierzu lediglich Vorschläge der Europäischen Kommission vor. Erreichen Hersteller die Zielwerte von 15 Prozent für Elektrofahrzeuge – dabei werden reine Elektrofahrzeuge wie auch Plug-in Hybride mitgezählt –, erhalten sie etwas grosszügigere CO₂-Zielwerte für ihre Flotte. Der Gesetzgebungsprozess steht in der EU erst ganz am Anfang. Der Bund gestaltet seine Regelungen in Anlehnung an die EU aus. Ein Anteil von 15 Prozent an Fahrzeugen mit Elektroantrieb bedeutet auf der anderen Seite weiterhin einen Anteil von 85 Prozent von Fahrzeugen mit herkömmlichen, fossilen Antrieben. Diese dürfen wir

nicht vergessen und auch diese müssen effizienter werden! Im Übrigen kündigen einzelne Hersteller wie beispielsweise Volkswagen an, bis 2025 bereits 25 Prozent ihrer Fahrzeugflotte elektrifiziert zu haben. Dies geht wesentlich weiter als die jetzt zur Debatte stehenden Zielvorgaben der Europäischen Kommission.

Im Hinblick auf die zumindest ideelle Förderung der Elektromobilität: Wird für die Umweltbewertung berücksichtigt, dass der Strom aus der Steckdose nicht nur mit regenerativer Energie, sondern vor allem im Winter auch aus Kohle und Kernenergie gewonnen wird?

Ja, dem tragen wir unter anderem bei der Energieetikette für Neufahrzeuge Rechnung. Dort sind bei Elektrofahrzeugen die Emissionen aus der Energiebereitstellung aufgeführt. Berücksichtigt wird die Gesamtbilanz der Stromherstellung und des Primärenergiebedarfs. Das heisst, wir nehmen sowohl den Strom, der im Inland produziert wird, wie auch jenen, den wir importieren, und berechnen dann einen Durchschnittswert, den sogenannten Verbrauchsmix. Im Übrigen werden auch bei der Herstellung, der Verarbeitung und dem Transport fossiler Treibstoffe Energie verbraucht und CO₂ emittiert, auch dies weisen wir auf der Energieetikette aus.

«Die grosse Herausforderung beim AEC für den AGVS und für uns von EnergieSchweiz besteht darin, dass der Check für den Garagisten mindestens kostendeckend sein muss. Konkret, dass der Kunde den Nutzen erkennt und bereit ist, einen angemessenen Preis dafür zu zahlen.»

Ganz grundsätzlich stellt sich die Frage, ob der durch die Elektromobilität nachgefragte Bedarf überhaupt mit Strom gedeckt werden kann...

Ja, selbst dann, wenn wir bis 2025 einen Viertel der Neufahrzeuge elektrifiziert hätten: Tatsächlich geht der Übergang nicht so rasch vonstatten – bei den Neuwagen eher, aber bis alle Fahrzeuge in der Schweizer Personenwagenflotte elektrifiziert sind, dauert es noch lange. Die Stromversorgung wird auf absehbare Zeit – wir sprechen hier sicher von den nächsten 20 Jahren – kein Problem sein. Zudem geht der Ausbau erneuerbarer Energien rasch voran und in verschiedenen Sektoren bestehen noch erhebliche Einsparpotenziale. Würden wir heute alle 4,6 Millionen Fahrzeuge in der Schweiz auf einen Schlag elektrifizieren, so bräuchten wir für deren Betrieb zwischen elf und 13 Terrawattstunden pro Jahr, das wären 15 bis 20 Prozent unserer heutigen Inlandproduktion.

Ist Elektromobilität in ihrer Gesamtbilanz tatsächlich umweltfreundlicher, obwohl Produktion und Entsorgung der Batterien die Umwelt stark belasten?

Produktion und Entsorgung der Batterie betrachten wir zwar nicht bei der Energieetikette für das einzelne Fahrzeug, aber wir betrachten sie im Rahmen der Gesamtökobilanz. Bei der Produktion der Batterie ist deshalb wichtig, mit welchem Strom sie hergestellt wird. Bei der Batterieproduktion mit regenerativem Strom, so wie das Tesla plant, ist die Ökobilanz ungleich tiefer als zum Beispiel bei einer chinesischen Batterie. Allerdings haben wir in der Schweiz kaum

Elektrofahrzeuge in Betrieb, die mit einer chinesischen Batterie betrieben werden. Wenig Erfahrung haben wir hingegen, was die tatsächliche Umweltbelastung bei der Entsorgung betrifft. Dies, weil noch keine grossen Mengen anfallen und die meisten Batterien in Elektrofahrzeugen noch in Betrieb sind, selbst bei älteren Modellen. Aber wir unterstützen verschiedene Projekte, die sich mit einer Zweitverwertung älterer Batterien beschäftigen. Aber auch das ist bisher noch kein Massengeschäft.

Warum setzt der Bund so stark auf Elektromobilität?

Ich kann nicht nachvollziehen, woher Sie diesen Eindruck haben. Unser Ansatz ist grundsätzlich technologieneutral. Wie vorhin bereits erläutert, ist es auch wichtig, dass konventionelle Verbrennungsmotoren energieeffizienter werden.

Aber warum fährt Ihre Chefin, Frau Bundesrätin Doris Leuthard, einen Tesla?

Warum sollte sie nicht? Es braucht neue und effizientere Technologien und Leute, die den Mut haben, diese auszuprobieren. Bundesrätin Leuthard geht da mit gutem Beispiel voran. Die Mitglieder des Bundesrats sind in der Wahl ihrer Fahrzeuge im Rahmen der Vorgaben frei. Meines Wissens benutzen die anderen Mitglieder der Landesregierung konventionelle Antriebe bzw. Hybridantriebe.

Besteht nicht die Gefahr, dass die starke Fokussierung auf die Elektromobilität andere Antriebsarten oder Treibstoffe zu schnell als Alternative ausblenden lässt?

Schauen Sie sich unsere Kampagne co2tieferlegen an. Hier stehen Fahrzeuge im Fokus, die schon heute den Zielwert 2020 von 95 Gramm CO₂ pro Kilometer erreichen und zudem der Energieeffizienzklasse A oder B angehören. Und da hat es nicht nur Elektro-, sondern auch Erdgas-, Diesel- und auch Benzinfahrzeuge dabei. Wir dürfen uns auch deshalb nicht nur auf die Elektromobilität kümmern, weil es bei sämtlichen Antriebsformen darum geht, grundsätzlich energieeffizienter zu werden.

Bedeutende Hersteller setzen neben der Elektromobilität auf CNG. Aber Gas wird als Antriebsstoff von einer breiten Öffentlichkeit kaum wahrgenommen. Warum?

Diese Frage würde ich gleich an die Hersteller zurückspielen. Das Angebot an gasbetriebenen Fahrzeugen ist bei den meisten Herstellern sehr dünn, falls es überhaupt besteht. Ich glaube, hier handelt es sich um eine klassische Huhn-oder-Ei-Frage: Ein kleines Angebot löst keine Nachfrage aus, eine tiefe Nachfrage fördert das Angebot nicht. Verschiedene Hersteller wie beispielsweise Volkswagen haben hier ebenfalls angekündigt, die Angebotspalette auszuweiten. Und letztendlich ist es auch eine Frage der nötigen Infrastruktur, also der verfügbaren Tankstellen.



«Wir erleben den AGVS als ausgesprochen proaktiven und innovativen Verband.»

Dieses Problem haben wir aber bei der Elektromobilität ebenfalls.

Stimmt. Das sieht man daran, dass gerade Mieter oft keine Möglichkeit haben, ihr Elektrofahrzeug zu laden, in der blauen Zone zum Beispiel. Wir haben kürzlich einen Leitfaden für Gemeinden und Städte publiziert, wie diese die Bedingungen für Elektrofahrzeuge verbessern können. Und unsere Webseiten EnergieSchweiz oder co2tieferlegen zeigen, dass unser Fokus nicht ausschliesslich auf der Elektromobilität liegt.

Was kann der Bund tun, um mitzuhelfen, die CNG-Infrastruktur zu verbessern?

Wie bereits erläutert, ist unser Ansatz grundsätzlich technologieneutral, darunter fallen auch Gasantriebe. Der Bund selber informiert über das verfügbare Gastankstellennetz beispielsweise auf co2tieferlegen (Anmerkung der Redaktion: www.co2tieferlegen.ch/de-ch/erdgas-elektrotankstellen). Daneben ist auch die Branche gefordert, das Tankstellennetz bedarfsgerecht auszubauen, so wie heute auch die Zahl der Ladestationen durch die verschiedenen Branchenakteure laufend ausgebaut wird.

Trotzdem besteht der Eindruck, dass Biogas als Energieträger vom Bund deutlich weniger gefördert wird als Elektrizität, obwohl es nachweislich auch in der Mobilität zu einer CO₂-Reduktion beiträgt.

Auch hier muss ich Sie korrigieren. Nochmals: Das BFE und das Programm EnergieSchweiz sind grundsätzlich technologieneutral. Wir förderten in der Vergangenheit CNG über Gasmobil. Ich halte CNG für durchaus relevant, auch weil es bei gleicher Energiemenge deutlich tiefere CO₂-Werte aufweist. Weil wir auch mittelfristig noch grösstenteils mit Verbrennungsmotoren unterwegs sein werden, ist CNG eine sehr gute Alternative zu Benzin und Diesel. Nur: Lesen Sie Fach- und Publikumszeitschriften: Elektromobilität ist das Thema der Stunde. Hersteller kündigen laufend an, auf diesem Gebiet deutlich vorwärts zu machen. Elektromobilität ist, im Gegensatz zu CNG, offensichtlich ein Megatrend. Sie leistet erhebliche Beiträge zur Effizienzsteigerung im Individualverkehr und zur Reduktion der Treibhausgase. Verbunden mit einem sehr hohen Wirkungsgrad sind das Vorteile, denen wir uns selbstverständlich nicht verschliessen dürfen – das ist auch unser Auftrag.



Verbrauch und CO₂-Ausstoss eines Fahrzeugs sind unter anderem auf der Energieetikette bei Neuwagen abgebildet. Seit 1. Januar 2018 gelten verschärfte Vorschriften. Weshalb werden diese Leitlinien jährlich angepasst?

Die Energieetikette bildet jeweils das aktuelle Fahrzeugangebot ab und teilt es in sieben gleich grosse Kategorien A bis G ein. Die Konsumenten finden in der Kategorie A jeweils das beste Siebtel der verfügbaren Fahrzeuge in der Schweiz. Aufgrund der technischen Entwicklung bei den Fahrzeugen aber auch bei der Energiebereitstellung beim Strom und den Treibstoffen werden die Grundlagen jährlich aktualisiert und die Kategoriengrenzen entsprechend angepasst.

Die CO₂-Emissionen werden auch im für die Typenprüfung massgebenden Prüfzyklus abgebildet. Hier gilt für neue Fahrzeugtypen seit September 2017 das «Worldwide harmonized Light vehicles Test Procedure» (WLTP). Parallel findet der «Neue Europäische Fahrzyklus» (NEFZ) Verwendung. Ist das für die Kunden nicht verwirrend, weil die beiden Werte teilweise erheblich voneinander abweichen?

Das ist es ohne Zweifel, aber wir sprechen hier von einer Übergangszeit. Viel wichtiger ist es, dass wir mit dem WLTP eine Messmethode haben, die den tatsächlichen Verbrauch realistischer abbildet als der NEFZ. Persönlich finde ich das dem Kunden gegenüber nur fair, weil er genauer weiss, wie viel sein Fahrzeug tatsächlich verbraucht. Schliesslich ist die Differenz für ihn bares Geld. Und es hat auch mit

Transparenz gegenüber dem Gesetzgeber zu tun. Die Werte zwischen Werksangaben, basierend auf dem NEFZ, und dem realen Verbrauch sind seit Jahren immer weiter auseinandergegangen. Inzwischen verzeichnen wir Abweichungen von mehr als 40 Prozent.

Was kann der Garagist tun, um die Verwirrung bei seinen Kunden zu minimieren oder ganz zu beseitigen?

Schon heute macht der Garagist seine Kunden im Beratungsgespräch auf mögliche Abweichungen aufmerksam. Wir bereiten im Moment ein Dokument mit Antworten auf häufig gestellte Fragen zum WLTP vor. Dieses Infoblatt stellen wir selbstverständlich auch den Garagisten als unseren Partnern zur Verfügung. Es wird Ende Februar auf der Website des Bundesamts für Energie zum Download bereitstehen.

Hat die Einführung des WLTP nicht auch einen politischen Hintergrund, weil der neue Zyklus dazu führt, dass tendenziell höhere Verbrauchs- und Schadstoffwerte ausgewiesen werden? Erkennen wir hier einen verdeckten Zwang zur Elektrifizierung?

Nein, auch diesen Eindruck muss ich korrigieren. Alleine schon aufgrund der Tatsache, dass der neue Fahrzyklus von einem international besetzten wissenschaftlichen Expertengremium entwickelt wurde, hatte die Schweizer Politik hier absolut keinen Einfluss. Mit dem WLTP können realistischere Verbrauchswerte ausgewiesen werden; darauf haben Ihre Kunden, die Öffentlichkeit und letztendlich auch der Gesetzgeber Anspruch.

Der CO₂-Ausstoss wird auch auf freiwilliger Basis gesenkt – indem die Garagisten den AutoEnergieCheck (AEC) durchführen. Das Bundesamt für Energie unterstützt den AEC. Wie sind Sie mit dessen Entwicklung zufrieden?

Die Ziele für den AEC werden in enger Zusammenarbeit mit den Spezialisten beim AGVS definiert. Sie sind bisher erreicht worden. Kommt dazu, dass Dario Colonna als Botschafter des AEC ein absoluter Glücksgriff ist. Bemerkenswert scheint mir auch, wie sich Dario Colonna inhaltlich für den AEC einsetzt. Das zeigt die aktuelle Kampagne mit den gelungenen Videos sehr gut. Die grosse Herausforderung beim AEC für den AGVS und für uns von EnergieSchweiz besteht darin, dass der Check für den Garagisten mindestens kostendeckend sein muss. Konkret, dass der Kunde den Nutzen erkennt und bereit ist, einen angemessenen Preis dafür zu zahlen.

Im laufenden Jahr wird der AEC inhaltlich und auf Ebene von Kooperationen weiterentwickelt. Wie beurteilen Sie die neuen Partnerschaften mit der Axa und der EnergyChallenge?

Solche Partnerschaften sind für den AGVS, für uns von Energie Schweiz und somit für den AEC sehr wichtig. Wir bringen in einem Netzwerk verschiedene Initiativen zur Förderung der Energieeffizienz zusammen und schaffen kostengünstige Synergien, die uns helfen, die Zielgruppen besser zu erreichen. Aber das Potenzial des AEC ist nach wie vor sehr gross, weil er in Relation zu allen Autos erst von einem sehr kleinen Teil gemacht worden ist.

Die im Nachgang zur AEC-Herbstkampagne 2016 durchgeführte repräsentative Befragung hat ergeben, dass Garagisten, die den AEC aktiv anbieten, als dienstleistungsorientierter wahrgenommen werden. War das von Beginn an ein erwünschter Effekt?

Es wäre vermessen, zu sagen, dass das von Anfang an Absicht war.



Als Wunsch war das sicher vorhanden. Und jetzt, da das sogar nachgewiesen ist, ist es sicher mehr als nur ein erfreulicher Nebeneffekt.

Die Rolle des Garagisten ist im Wandel. Als Mobilitätsdienstleister wird er zunehmend zum kompetenten Berater für energieeffiziente Mobilität. Wie kann man diese Entwicklung fördern?

Ich war am diesjährigen «Tag der Schweizer Garagisten», wo ich sehr viel Interessantes erfahren habe. Unter anderem, dass der AGVS mit der Hochschule St. Gallen an innovativen, künftigen Geschäftsmodellen für den Garagisten arbeitet. In Serviceangeboten, wie sie an der Tagung grob skizziert wurden, liegt sicher die Zukunft.

Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit zwischen dem Bundesamt für Energie, dem AGVS und dessen Mitgliedern?

Sehr gut, die Zusammenarbeit ist von gegenseitigem Vertrauen geprägt, auch wenn wir nicht immer gleicher Meinung sind. Wir erleben den AGVS als ausgesprochen proaktiven und innovativen Verband. Seine Vertreter, mit denen wir regelmässig zu tun haben, sind sehr kompetent.

Das BFE unterstützt im Bereich Mobilität eine Reihe verschiedener Programme, die zu einer Reduktion von Energieverbrauch und CO₂-Ausstoss führen. Sie richten sich an verschiedene Zielgruppen – aber schliesslich an die Automobilisten. Wie sind diese aufeinander abgestimmt?

Sicherzustellen, dass diese verschiedenen Elemente und Kampagnen synergetisch ineinandergreifen, ist eine grosse Herausforderung. Wir setzen mit unseren Projekten aber grundsätzlich auf drei Ebenen an: beim Kaufverhalten, beim Fahrverhalten und beim Mobilitätsverhalten. Beim Kauf- und Fahrverhalten steht der Automobilist im Vordergrund, der AEC ist zusammen mit Eco-Drive unser Schwerpunkt beim Fahrverhalten. Im Bereich Mobilitätsverhalten sind aber weitere Zielgruppen, z.B. Velofahrende oder das Car- oder Ridesharing im Fokus.

Haben Sie Wünsche an die Garagisten?

Ich wünsche mir, dass sie sich auf die anstehende Veränderung einlassen und sich schon heute intensiv damit beschäftigen. Damit einher geht eine grundsätzliche Bereitschaft, den Wandel aktiv anzugehen. Und ich wünsche mir noch mehr Austausch – gerne auch mit uns.

Wie würden Sie die Beziehung zu Ihrem Garagisten bezeichnen? Sind Sie zufrieden mit seiner Leistung?

Ich fahre sehr gerne Auto, besitze aber selber keines mehr. Ich wohne mitten in der Stadt Zürich und arbeite in Bern, da würde mein Auto die meiste Zeit in der Garage stehen. Da bin ich mit dem öffentlichen Verkehr einfach besser bedient. Aber ich miete regel-

mässig einen Wagen bei Mobility oder einem Autovermieter und die sind immer hervorragend gewartet. Insofern kann ich sagen: Ich bin sehr zufrieden mit ihm, auch wenn ich ihn leider nicht persönlich kenne.

Damit müssen wir Sie auch nicht fragen, ob Sie den AEC gemacht haben. Aber hat ihn wenigstens Verkehrs- und Energieministerin Doris Leuthard als Ihre Chefin gemacht?

Das weiss ich leider nicht, aber ich nehme mir vor, sie zu fragen, wenn ich sie das nächste Mal sehe, okay? (schmunzelt) <

**Christoph Schreyer
– seit 2015 Leiter
Mobilität beim BFE**

Christoph Schreyer ist Dipl.-Umweltnaturwissenschaftler ETH Zürich und hat einen Abschluss als Dipl.-Betriebswirt (BA) der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Stuttgart. Er leitet seit Anfang 2015 die Sektion Mobilität am Bundesamt für Energie BFE.



Aufgaben der Sektion Mobilität

Die Aufgaben der Sektion Mobilität im Bundesamt für Energie fokussieren auf den Vollzug und die Weiterentwicklung der CO₂-Emissionsvorschriften für neue Personewagen und ab 2020 auch für Lieferwagen und leichte Sattelschlepper in der Schweiz. Die Sektion ist auch verantwortlich für die Weiterentwicklung und den Vollzug der Energieetikette für Personewagen, die Käuferinnen und Käufer über die Energieeffizienz und die CO₂-Emissionen von Neuwagen auf einfache und transparente Art und Weise informiert.

Im Rahmen des Programms EnergieSchweiz, der zentralen Plattform für Energieeffizienz und erneuerbare Energien des Bundesamts für Energie, engagiert sich die Sektion Mobilität mit dem Ziel, den Energieverbrauch und die CO₂-Emissionen der Mobilität nachhaltig zu senken. Zu diesem Zweck werden Projekte und Massnahmen in den Bereichen Promotion von energieeffizienten Fahrzeugen, effizientes Fahr- und Mobilitätsverhalten sowie Mobilitätsmanagement unterstützt.

WIR HABEN
DIE PASSENDE LÖSUNG
FÜR IHRE
SCHLÜSSELORGANISATION



BOPP.

Lösungen statt nur Produkte

BOPP Solutions AG

Industriestrasse 6 | 8305 Dietlikon | Schweiz

T +41 44 883 33 88 | F +41 44 883 33 89

info@bopp-solutions.ch | www.bopp-solutions.ch

Aftersales-Geschäfte

AGVS-Betriebe leben Kundenservice vor

Jedes Jahr verleiht Audi den besten Händlern für ihre ausserordentlichen Leistungen in Sales- und Aftersales-Geschäften den «Best Dealer Award». In allen vier Verkaufsregionen hat sich ein AGVS-Betrieb mit grossem persönlichem Engagement verdient gemacht. **Tatjana Kistler**, Redaktion

■ Ein grosses Engagement im Neuwagenverkauf oder Servicegeschäft, verbunden mit hoher Kundenorientierung: So umschreibt Audi die Kriterien für den «Best Dealer Award». Den Anforderungskatalog übertroffen haben in allen vier Audi-Verkaufsregionen AGVS-Garagen: die Garage de Monthey SA (Monthey VS), die Garage G. Bürgisser (Merenschwand AG), die Küry Park Side AG (Rüschlikon ZH) und die Christen Automobile AG (Schattdorf UR). «Diese vier Audi Partner stehen stellvertretend für unser starkes Partnernetz, die hohe Loyali-

tät gegenüber der Marke Audi und unser Engagement, die Kundenzufriedenheit kontinuierlich zu steigern. Es freut uns sehr, dass wir auf solche Partner zählen können», so Donato Bochicchio, Brand Director Audi.

«Ein offenes Ohr für Verbesserungsvorschläge haben»

Jürg Küry von der Küry Park Side AG in Rüschlikon betont die Motivation seiner Mitarbeitenden, die durch eine topmoderne Infrastruktur gefördert wird: «Wir haben letztes Jahr einen Neubau realisiert. Ob

Werkstatt-, Serviceberater- und Verkaufsteam – unsere Angestellten sind natürlich unglaublich motiviert, in dieser neuen, zeitgemässen Arbeitsumgebung tätig zu sein. Diese Dankbarkeit geben sie uns mit einer ausserordentlichen Service- und Dienstleistungsqualität zurück.» Zudem appelliert Küry an einen persönlichen, kooperativen Umgang: «Egal, welche Position ein Mitarbeiter innehat: Hat er Verbesserungsvorschläge, muss man ein offenes Ohr haben und sich für die Anliegen Zeit nehmen.» <



Ihr 4x4 Spezialist
 für Getriebe, Lenkungen und Achsen.
www.zf.com/services/ch

ZF Services Schweiß AG
 8604 Volketswil



AEC-Winterkampagne 2017/2018

Es geht weiter

Die Olympischen Winterspiele mit Überflieger und AEC-Botschafter Dario Cologne sind zu Ende – die AEC-Winterkampagne geht nun ebenfalls in den Schlussspurt. **Tatjana Kistler**, Redaktion

■ «Unser Markenbotschafter Dario Cologne macht derzeit beste Werbung für den Schweizer Wintersport und somit auch für uns», freut sich Markus Peter, Leiter Technik & Umwelt, über die goldenen News rund um die Olympischen Winterspiele in Pyeong-Chang. «Es ist der ideale Zeitpunkt für unsere Garagisten, von diesen positiven Schlagzeilen über die Schweizer Delegation und somit über den AEC-Markenbotschafter Dario Cologne zu profitieren», fährt Peter fort.

AEC-Videos auf Website aufschalten

Will heissen: Die AEC-Dienstleister können die sympathischen Videos zur Winterkampagne 2017/2018 in die Website einbinden oder in ihren Social-Media-Auftritt integrieren. «Aus Aktualitätsgründen können Kunden auf einfache und sympathische Weise auf Dario Colognas Resultate und schliesslich auf die AEC-Vorteile angesprochen werden», legt Markus Peter den AGVS-Mitgliedern ans Herz.

Als Experte wahrgenommen werden

Noch bis Mitte April gibt der Langlauf-Star in seiner Rolle als AEC-Experte im Video «Tankwart» Tipps, wie sich dank

des Energieeffizienzchecks Treibstoff und somit Kosten sparen lassen. «Cologne macht es vor, wie Garagisten gegenüber Kunden als CO₂-Optimierer und umfassend informierte Mobilitätsdienstleister auftreten können», appelliert Markus Peter dazu, einen genaueren Blick auf die Kampagnenclips zu werfen.

Frischer Wind bei den Checkpunkten

Positiv auf sich aufmerksam machen können die AEC-Anbieter aber auch, indem sie die Neuerungen rund um ihre Dienstleistung ansprechen: «Seit Anfang März überprüfen die AEC-Anbieter auch die Windschutzscheibe auf mögliche Einsparungen», erklärt Markus Peter.

Anstatt des bisherigen Checkpunkts «Leichtlauföle» gilt es neu, die Frontscheibe auf reparierbare Kleinstbeschädigungen zu kontrollieren. «Dies macht nicht nur aus Umweltsicht Sinn und kann zu einem Folgegeschäft verhelfen, sondern trägt auch der Tatsache Rechnung, dass bei modernen Autos kaum mehr Wahlbedarf bezüglich Motorenöl besteht», erklärt Markus Peter die Neuerung. <



Unkompliziert fürs eigene Garagen-Marketing verwendbar: die Videos zur AEC-Winterkampagne 2017/2018.

Südo AG
Tel +41 (0)44 439 90 50
Fax +41 (0)44 439 90 51
info@suedo.ch

Müslistrasse 43
8957 Spreitenbach **SÜDO**

PRO 60

EIN LADEGERÄT FÜR ALLE ANWENDUNGEN!

**WERKSTATT
SHOWROOM
SOFTWARE-UPDATES
FAHRZEUGDIAGNOSE**

60 AMP LADUNG

- ERKENNT & LÄDT VOLLAUTOMATISCH 10 - 1800 Ah BATTERIEN
- FÜR ALLE HERKÖMMLICHEN 12 V BATTERIEN INKL. LITHIUM (LiFePO4)

MULTI XS 40 **START/STOP**

suedo.ch

08.03. - 12.03.2018
Besuchen Sie uns! Halle 7 / 7251SP **SADEXPO**

CTEK



AEC-Checkpunkt des Monats

Clever Fahren und die Technik nutzen

Um die Grundgedanken des AutoEnergieCheck breiteren Kreisen zugänglich zu machen und somit auch mehr potenzielle Garagenkunden erreichen zu können, sucht der AGVS Kooperationen. Ein wichtiger AEC-Partner ist nebst EnergieSchweiz, dem Energiesparprogramm des Bundes, die Quality Alliance EcoDrive. Geschäftsführer Reiner Langendorf erklärt, wie Garagisten mit Wissen um den AEC-Kontrollpunkt «Energieeffizientes Fahren» auftrumpfen können. **Tatjana Kistler, Redaktion**

■ Der AEC ist für Garagisten auf mehreren Ebenen eine gute Ergänzung für ihre Dienstleistungspalette: er holt die Kunden beim Thema Umweltbewusstsein ab. Er hilft den Automobilisten, Energie, Treibstoff und somit Geld zu sparen. Er unterstützt die Werkstattmitarbeiter bei der Kundenbeziehung und dabei, als Mobilitätsdienstleister wahrgenommen zu werden.

Nebst elf Checkpunkten am Kundenfahrzeug (siehe Box) geht es beim AEC vor allem auch ums Gespräch bei der Wagenrückgabe: Nebst dem Reifendruck, dem Verwenden energieeffizienter Reifen, dem Hinweis auf das Ausladen unnötigem Ge-

päcks oder etwa dem sinnvollen Einsatz elektrischer Verbraucher geht es auch um einen energieeffizienten Fahrstil.

Checkpunkt des Monats: energieeffizient Fahren

Der Checkpunkt des Monats Februar dreht sich darum rund um das Thema «EcoDrive» und den AEC-Kooperationspartner Quality Alliance EcoDrive. Während die Grundsätze des ökonomischen Fahrens «zügig beschleunigen, früh hochschalten, den höchstmöglichen Gang wählen und vorausschauend fahren» hinlänglich bekannt sind, können AGVS-Garagisten beim AEC-Gespräch mit Fachwissen punkten. «Denn selbst mit Automatikgetriebe, Hybrid- und Elektroautos ist der Einfluss des Fahrers entscheidend», so Markus Peter, beim AGVS für die Bereiche Technik & Umwelt zuständig. EcoDrive-Geschäftsführer Reiner Langendorf betont, dass dem Garagisten eine wichtige Aufklärungsrolle zukomme:



Herr Langendorf, welche Tipps kann ein Garagist seinen Kunden geben, um mit einem energieeffizienten Fahrstil CO₂, Treibstoff und somit Kosten zu sparen?

Insgesamt hat die Quality Alliance EcoDrive zwölf Eco-Tipps formuliert und in einem handlichen Flyer zusammengefasst. Zwei Tipps möchte ich gerne hervorheben: Dank vorausschauendem Fahren kann man frühzeitig reagieren, den Schwung nutzen und das Fahrzeug rollen respektive segeln lassen. Die Fahrt wird ruhiger und sparsamer. Hohe Gänge, das heisst niedrige Touren, haben ebenfalls eine grosse Wirkung. So kann man beispielsweise im fünften oder gar sechsten Gang mit 50 km/h fahren und im Vergleich zu kleineren Gängen deutlich Energie sparen. Gegenüber einer Fahrt im dritten Gang macht dies bis zu 45 Prozent Einsparung aus – und man ist nicht langsamer. Übrigens stellen wir die Flyer den Garagisten kostenlos zur Verfügung, zur Auflage am Empfang oder beispielsweise als Rechnungsbeilage.



Energieeffiziente und umweltfreundliche Mobilität: Wie lautet das gut in den Kundenalltag integrierbare Rezept?

Es ist ja nicht so, dass wir Eco-Tipps «erfunden» haben. Sie sind auch bei den Autoherstellern zu finden. Das Ziel ist immer, die heutige Technik optimal zu nutzen. Das Rezept für den Alltag: sich einen Sport daraus machen, so effizient wie möglich unterwegs zu sein. Vereinfacht gesagt wie beim Velofahren, da macht man das automatisch: Man pumpt, nutzt hohe Gänge, hat keinen unnötigen Ballast, nutzt den Schwung, lässt rollen und vermeidet unnötige Stopps. Genau so funktioniert EcoDrive!

Welche gemeinsamen Anliegen verfolgen EcoDrive und der AEC?

Die beiden Angebote ergänzen sich optimal und zeigen, dass unabhängig von Alter und Marke des Fahrzeugs Treibstoff gespart werden kann. Ein gut gewartetes AEC-Fahrzeug effizient gefahren birgt ein enormes Energiesparpotenzial. Die Automobilisten sparen Treibstoff und sind erst noch sicherer unterwegs, was will man mehr?

Welchen Klischees über das energieeffiziente Fahren begegnen Sie häufig?

Tatsächlich kursieren immer noch Märchen: EcoDriver würden langsamer fahren. Niedertouriges Fahren führe zu Motorproblemen. Die Klimaanlage werden beschädigt, weil sie nicht dauerhaft in Betrieb seien. Die Batterien leeren sich, weil die Start-Stopp-Automatik genutzt werde... Hier können die Garagisten zur Aufklärung beitragen.

Wie wichtig ist es in Ihren Augen, als Garagist aktiv auch als Berater und Dienstleister im Kundenservice wahrgenommen zu werden?

Eine Grosszahl der Automobilisten hat das Autofahren noch auf

einer völlig anderen, sprich älteren, Motorentechnik erlernt und nutzt die heutigen Möglichkeiten wenig, falsch oder überhaupt nicht. Die genannten «Märchen» sind weit verbreitet. Und genau hier spielt der Garagist als Vertrauensperson in Sachen Automobilität eine wichtige Rolle zur Aufklärung und Unterstützung der Autofahrerinnen und Autofahrer. Wir tragen gerne unseren Teil dazu bei. <

Die AEC-Kontrollpunkte am Fahrzeug

- Wo möglich liest der Garagist den Fehlerspeicher, namentlich den Zustand der Motorelektronik, inklusive Partikelfilter, Katalysator, Lambdasonde aus.
- Der Reifenluftdruck wird gemessen; alle Reifen werden auf den optimalen Druck gebracht.
- Alter und Profil der Reifen werden überprüft.
- Optional kann der Luftfilter kontrolliert werden.
- Das Treibstoffsystem und die Auspuffanlage werden auf Dichtheit sichtgeprüft.
- Die Kühlfunktion der Klimaanlage wird gecheckt.
- Es wird Augenmass genommen, ob Öl- und Kühlwasserverluste auftreten.
- Es wird kontrolliert, ob unnötig ein Gepäckträger respektive weiterer Ballast mitgeführt wird.
- Der Einsatz der elektrischen Verbraucher, insbesondere Tagfahrlicht, Sitzheizung et cetera wird angeschaut.

GENEVA
INTERNATIONAL
MOTOR
SHOW

88.
Internationaler
Auto-Salon
und Zubehör
8.-18. März 2018
Genf

www.gims.swiss #GimsSwiss

Probleme bei der Reifenmontage?

Wir haben die Lösung!

ABT AG

CORGHI

Das bieten wir Ihnen:

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

Unser Tipp für eine berührungsfreie De-/Montage:

ARTIGLIO
Master JOLLY



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

Der AEC als Zuckerchen

Gratis oder nicht? Das ist hier die Frage

Zahlreiche neue AEC-Anbieter innert Monatsfrist: Die AGVS-Dienstleistung rund um CO₂- und Treibstoffreduktion ist derzeit im Aufwärtstrend. Zwei aktive AEC-Garagisten erklären, weshalb sie für den Check Geld verlangen respektive ihn kostenlos als Service-Goodie anbieten. **Tatjana Kistler, Redaktion**



So wirds gemacht: Der AGVS-Garagist händigt seinem Kunden – in diesem Fall dem AEC-Markenbotschafter Dario Cologna – das Zertifikat aus und pflegt im Gespräch den persönlichen Kontakt.

■ Für den AEC Geld verlangen? Die Dienstleistung kostenlos und standardmässig im Rahmen der Serviceleistungen durchführen? Eine Frage, die die Geister der AGVS-Mitglieder scheidet. Fakt ist: Der AEC ist im Aufwind und wird seiner Rolle als Marketing- und Kundenbindungsinstrument gerecht. Dies belegen die Zahlen der neuen AEC-Partner seit Jahresbeginn. «Es zeichnet sich ab, dass der AEC je länger desto mehr als ein Plus an Dienstleistung gegenüber den Kunden verstanden wird – so wie etwa die kostenlose Autowäsche oder das Biskuit oder Giotto zum Kaffee», erklärt Markus Peter, der beim AGVS für die Bereiche Technik & Umwelt zuständig zeichnet. «Man übertrifft mit dem AEC die Mindestkundenanforderungen und stärkt Bindung wie auch Vertrauen und letztlich die Zahlungsbereitschaft der Kunden», fügt Peter an. Weitere wichtige Aspekte sind die Imagesteigerung und die Präsenz des Themas Umwelt/Nachhaltigkeit. «Gründe, weshalb der AEC, auch wenn er nicht direkt verkauft werden kann, durchgeführt werden sollte», appelliert der AGVS-Experte.

Gratis heisst nicht schlecht

«Ich führe den AEC bei meinen Kunden gratis durch. Mit diesem

Service möchte ich aufzeigen, dass man Energie und Geld sparen kann, wenn man sein Auto gut instand hält», sagt Jean-Claude Vésy, Inhaber der Garage de la Molière SA in Estavayer-le-Lac FR. Der Hyundai-Vertreter betont, dass die aktive Hilfe zum Energie- und Geldsparen wie auch die praktischen Ratschläge zum Umgang mit dem Fahrzeug zur positiven Positionierung der Garage gegenüber der Konkurrenz beitragen: «Diese Dienstleistung stärkt das Vertrauen der Kunden gegenüber seinem Garagisten und betont zudem dessen Seriosität.» Ausserdem beweise der Garagist beim aufmerksamen Beobachten von Fahrzeug und Sparpotenzial nicht nur ein geschultes Auge, sondern auch, dass ihm das Kundenwohl mit Tipps rund um richtige Reifen oder etwa den optimalen Pnuedruck am Herzen liege. Der AEC als Dienstleistung komme jedoch erst mit dem Kundengespräch bei der Fahrzeugabgabe zum Tragen. Kurzum: Es braucht Sensibilisierung. «Man muss den Kunden verständlich machen, dass die Informationen rund um den AEC eine Chance bieten, nicht nur besser und nachhaltiger zu fahren, sondern auch langfristig Geld



Jean-Claude Vésy.

zu sparen. Gleichzeitig ist es genauso wichtig, dem Kunden aufzuzeigen, dass man ihn weder zum AEC zwingen möchte noch für einen schlechten, nachlässigen Autofahrer hält», appelliert Jean-Claude Vésy.

Das nationale Renommee zieht

Schliesslich betont der Romand die Glaubwürdigkeit der Service- und Dienstleistungsorientierung einer Garage, die der AEC ausstrahlt: «Die Beziehung zwischen Garagist und Kunden baut auf Vertrauen auf. Diese steigt zusätzlich, wenn man dann das AEC-Zertifikat mit dem Siegel einer professionellen, national bekannten Organisation überreichen kann», spricht Vésy die Kooperation mit EnergieSchweiz an, dem Energiesparprogramm des Bundesamts für Energie.

Überzeugungsarbeit gefragt

«Trotz Bewerbung des Aktionspreises von 29 statt 49 Franken bis Ende Februar gab es kaum Kunden, die von sich aus zu uns kamen, um einen AEC ausführen zu lassen», nimmt Kurt Giger von der Ernst Ruckstuhl AG in Kloten die Gegenposition ein. Selbst für diesen Preis müsse die Dienstleistung aktiv verkauft werden. So entschloss sich der Ruckstuhl-Standort, parallel den Check zu jeder Inspektion kostenlos anzubieten – zu Promozwecken. «Der Verkauf des AEC ist harte Arbeit, weil sich der Kunde unter der Dienstleistung nichts vorstellen kann und der Garagist noch nicht den Ruf hat, Ansprechpartner für umweltschützende und energiesparende Massnahmen zu sein», fährt Giger fort. Wie lässt sich also ein Kunde dennoch überzeugen,



Kurt Giger.

einen Check zu absolvieren? «Vor allem umweltbewusste Kunden können überzeugt werden, indem ihnen der Nutzen für die Umwelt und der Vorteil der Treibstoff-Kosten-Einsparung aufgezeigt werden», betont der Leiter Sales- und Aftersales Services der Ruckstuhlgruppe.

Sympathie- und Kompetenzwerte

Mithilfe von POS-Material und der sympathischen Dario-Cologna-Symbolfigur können, so Giger, Nutzen und Vorteil des AEC ins Kundengespräch eingebunden werden. «Der Kunde findet in der Regel im abschliessenden Beratungsgespräch Gefallen am AEC. Einerseits, weil ihm nicht bewusst war, wie viel Treibstoff und somit Kosten gespart werden könnten, andererseits gefällt die Kompetenz, die wir ausstrahlen.»

Treibstoff für Folgegeschäfte

«Wir hatten in umsatzschwächeren Monaten schon die Durchführung eines kostenlosen AEC beworben. Da das Fahrzeug innerhalb des AEC bei uns auf die Hebebühne kommt, ergibt sich automatisch ein Potenzial für Folgegeschäfte», fügt Kurt Giger an. Berücksichtigt werden sollte indes auch das fast nicht messbare Potenzial für nicht unmittelbare Folgegeschäfte, betont der Fachmann: «Mit dem Beratungsgespräch nehmen wir uns Zeit für den Kunden und strahlen Kompetenz aus, indem wir uns einmal von einer anderen Seite als der üblicherweise technischen zeigen.» Dies erhöhe die Kundenbindung, was übers Ganze gesehen unweigerlich zu Folgegeschäften führe. <

Abonnieren Sie Fachwissen!

Die Zukunft ist automobil. Und sie ist in Bewegung. Bleiben Sie auf dem Laufenden über

- relevante Entwicklungen im Autogewerbe
- unternehmerische Herausforderungen und Lösungsansätze
- politische Fragen, die unsere Branche betreffen.

Das auflagenstärkste Fachmagazin im Schweizer Autogewerbe richtet sich an Entscheider, Kadermitarbeiter und Führungsnachwuchs.

AUTOINSIDE, Administration und Aboverwaltung
Wölflistrasse 5, Postfach 64, 3000 Bern 22, verlag@agvs-upsa.ch



Händlerschilder

AGVS und Gewerbeverband erhöhen den Druck

Wer mit Händlerschildern im benachbarten Ausland unterwegs ist, dem drohen noch immer Bussen. Nun verlangen der AGVS und der Schweizerische Gewerbeverband (sgv) vom Bundesamt für Strassen (Astra), die Dinge in die Hand zu nehmen. **Sandro Compagno**, Redaktion

■ Das Schreiben an Astra-Direktor Jürg Röthlisberger ist datiert vom 7. Februar und unterzeichnet von sgv-Direktor Hans-Ulrich Bigler sowie AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli. Sie laden das Astra ein, «mit Deutschland, eventualiter auch mit Österreich und Frankreich, Verhandlungen über ein Abkommen zur gegenseitigen Anerkennung der Händlerschilder aufzunehmen».

Schweizer «Garagennummern» sind in unseren Nachbarländern nicht anerkannt. Das Wiener Übereinkommen über den Strassenverkehr besagt, dass für die Zulassung immer derjenige Staat zuständig ist, in dem das Fahrzeug vor der Fahrt seinen Standort hat. Im Fahrzeugausweis müssen zwingend das Kennzeichen, das Datum der Erstzulassung, der vollständige Name und Wohnsitz des Halters resp. der Halterin, der Name des Fahrzeugherstellers, die Fahrgestellnummer und weitere Angaben vermerkt sein.

Das bedeutet, dass international nur Fahrzeuge zugelassen sind, bei denen eine staatliche Behörde ein Kennzeichen an ein Fahrzeug zugeteilt hat. Das ist bei Händlerschildern nicht der Fall; hier teilt der Garagist (also eine Privatperson) das Schild einem Fahrzeug zu. Das Schweizer Händler-



Vorsicht mit Händlerschildern! Eine Fahrt im Ausland kann teuer zu stehen kommen.

schild wird zusammen mit dem Kollektiv-Fahrzeugausweis ausgestellt. Da auf diesem nicht alle gemäss Wiener Übereinkommen erforderlichen Angaben ersichtlich sind, wird das Dokument im Ausland nicht anerkannt. Dieser Umstand führte in jüngster Vergangenheit immer wieder dazu, dass Schweizer, die mit Händlerschildern im grenznahen Ausland unterwegs waren, insbesondere von den deutschen Behörden gebüsst oder am Grenzübertritt gehindert wurden.

Mit Italien wird bereits verhandelt

Der AGVS zählt in Grenznähe zu Deutschland rund 1750 Schweizer Garagenbetriebe, darum hat ein Abkommen mit unserem nördlichen Nachbar Priorität. Mit Italien verhandelt die Schweiz (auf technischer Ebene) bereits über ein Abkommen zur gegenseitigen Anerkennung der Händlerschilder. <

brembo
BILSTEIN
H&R
 Das Fahrwerk!
BBS
BORBET
 LEICHTMETALLRÄDER
Breyton
 + VIELE WEITERE MARKEN

BBS CH-R NÜRBURGRING

BREYTON RACE LS2

CAREX

LIVE 3D-FELGEN KONFIGURATOR!

GANZ EINFACH ZU IHREM WUNSCHPRODUKT!

WWW.CAREX.CH

Mit uns als Reifenpartner gehören Sie zu den Siegern!

Jetzt
4 Gratisreifen
sichern!*



Profitieren Sie jetzt von einmaligen Vorteilen:

- Top IB-Konditionen
- Initialbestellungen bereits ab 20 Reifen
- 4 Gratisreifen* (205/55 R16) bei IB von 60 Reifen mit Aktionscode «AUTOINSIDE»

Informationen unter 044 846 14 00 oder ib@amag.ch

*Bei einer Initialbestellung ab 60 Reifen zwischen dem 21.2. und 23.3.2018.
Offizielle Servicepartner von Volkswagen, Audi, SEAT, ŠKODA, VW Nutzfahrzeuge und stop+go sind ausgeschlossen.

amag





Feierliche Fachausweisübergabe

Diagnose: Hervorragend!

Das Schweizer Autogewerbe freut sich über 194 neue Automobildiagnostiker und 21 Automobil-Werkstattkoordinatoren. Die erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen wurden in der Eventhalle der Emil Frey Classics AG in Safenwil ausgezeichnet. **Sandro Compagno**, Redaktion

■ «It's a man's world», sang James Brown im Jahr 1966 und belegte diese Behauptung unter anderem mit folgender Zeile: «You see man made the cars, to take us over the road.» Ganz so absolut gilt das heutzutage sicher nicht mehr – aber die technischen Autobeberufe werden noch immer grossmehrheitlich von Männern dominiert. Zwei Frauen durften am festlichen Anlass ihre eidgenössischen Fachausweise als Automobildiagnostikerinnen entgegennehmen. Eine davon, Fabienne von Flüe, gar mit der herausragenden Note 5. «Ich arbeite gerne mit Männern zusammen», erklärte die junge Frau, die in der Garage

Glanzmann AG in Doppleschwand LU im Entlebuch tätig ist. Die Faszination für die Technik wurde ihr in die Wiege gelegt: «Das ist vermutlich familiär bedingt; mein Vater und mein Bruder sind beide Landmaschinenmechaniker.»

Zweimal Note 5,5

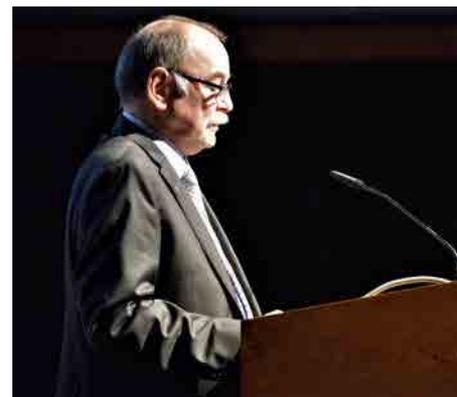
Gar zweimal gab es die Note 5,5: Eric Mollard aus Ponthaux FR schloss seine Ausbildung zum Automobildiagnostiker, Fachrichtung Nutzfahrzeuge, mit dieser Topnote ab. Ebenfalls eine 5,5 durfte Riet Bulfoni entgegennehmen. Erst im Oktober hatte der

Engadiner an den WorldSkills in Abu Dhabi mit Platz 8 und einem Diplom Ehre für das Schweizer Autogewerbe eingelegt.

«Das ist nun wirklich keine Überraschung», meinte Moderatorin Nina Havel, die mit Charme und Witz durch den Abend führte, als sie Bulfoni zur Fachausweisübergabe auf die Bühne bitten durfte. Dieser hegt nach Beendigung der höheren Berufsbildung bereits neue Ziele; er fasst ein Studium ins Auge: Automobiltechnik an der BFS in Biel oder Maschinenbau an der ZHAW in Winterthur: «Ich bin erst 22, jetzt mit der Weiterbildung aufhören, geht nicht.»



Riet Bulfoni (Mitte) freut sich über seinen Fachausweis und über die tolle Note.



Lob gab es von Werner Bieli...



Geschafft: Die erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen mit ihren frisch erworbenen Fachausweisen. (Fotos Beat Hug, Hug Productions)

Ein hervorragender Jahrgang

«Ausgelernt hat man in unserer Branche nie», bestätigt Fabienne von Flüe. Bestes Beispiel dafür ist Simone Roveri. Seit 20 Jahren führt der 42-Jährige seine Garage in Porza, nur einen Steinwurf von der Resega-Halle des HC Lugano entfernt: «Die Weiterbildung zum Werkstattkoordinator soll mich befähigen, mich beruflich zu verbessern. Nicht in technischen Fragen, aber im Management und in der Personalführung.» Als Diagnostiker hatte der selbstständige Garagist die Möglichkeit, sich seinen Fähigkeitsausweis als Werkstattkoordinator innert einem Jahr zu sichern.

Die geehrten Absolventen seien ein hervorragender Jahrgang, meinte Werner Bieli, Präsident der Qualitätssicherungs-Kommission Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator (QSK AD/AWK) im Gespräch mit Moderatorin Nina Havel. Diese Berufslleute seien ein Produkt unseres dualen Bildungssystems: «Andere Länder haben Erdöl, Diamanten oder Kupfer, wie haben die Ausbildung.» Bieli dankte den anwesenden Prüfungsexperten für ihren grossen Einsatz und ermunterte die Absolventinnen und Absolventen, sich ebenfalls als Experten zu engagieren.

Keine Informatiker, keine Roboter

«Sie haben ein wichtiges Etappenziel in ihrer beruflichen Karriere erreicht», sagte Olivier Maeder, Bereichsleiter Bildung in der AGVS-Geschäftsleitung. Doch Maeder blickte sogleich nach vorne: «Nun gilt es, das Gelernte tagtäglich im Betrieb umzusetzen. Wenn Sie das erfolgreich machen, haben Sie ausgezeichnete Chancen, sich beruflich weiterzuentwickeln und Karriere im Autogewerbe zu machen.» Auch in Zukunft brauche es keine Informatiker, sondern Fachleute in den Garagenbetrieben, sagte Maeder und zitierte dabei Professor Pierre Dillenbourg, der am «Tag



... und Ermunterung von Olivier Maeder.



Moderatorin Nina Havel im Gespräch mit Fabienne von Flüe, einer der zwei Absolventinnen.

der Schweizer Garagisten» gesprochen hatte. Auch vor Robotern brauche man keine Angst zu haben, so Maeder: «Für die Produktion von Fahrzeugen mit repetitiven Tätigkeiten können Roboter problemlos eingesetzt werden. Jedoch für die Reparatur von Fahrzeugen, wo bereits die Analyse komplex ist und anschliessend die Systeme so auseinandergebaut werden müssen, damit die Reparatur vorgenommen werden kann – davon sind Roboter noch weit weg.»

Es sind nicht mehr die Männer von James Brown, die die Autos bauen, sondern Roboter. Um sie auf der Strasse zu halten, braucht es Männer und Frauen wie die 215 in Safenwil. <



Die Eventhalle der Emil Frey Classics AG war stimmungsvoller Rahmen der Feier.

Die erfolgreichen Absolventen

Automobildiagnostiker leichte Motorfahrzeuge

(nach Reglement 19.01.2005)

Brevetés Diagnosticiens d'automobiles véhicules légers

(selon règlement 19.01.2005)

| | | |
|--------------|---------------|----------------------|
| Angermann | Michael | Rheinfelden AG |
| Bärtschi | Luca | Niederdorf BL |
| Dürrenberger | Christof | Unterengstringen ZH |
| Gemperli | Raphael | Nassen SG |
| Gross | Daniel | Ins BE |
| Hänni | Thomas | Luterbach SO |
| Häring | Michael | Pratteln BL |
| Jauch | Oliver | Adligenswil LU |
| Kammermann | Christoph | Rothenburg LU |
| Keist | Marco Andreas | Zollikon ZH |
| Lemos | David | Zürich ZH |
| Müller | Sven | Weinfeld ZG |
| Pfammatter | Stefan | Basel BS |
| Puglisi | Giuseppe | Reinach BL |
| Rohrer | Mario | Triesen FL |
| Speiser | Michael | Reinach BL |
| Vaccaro | Carmelo | Riehen BS |
| Zahradnik | Ludwig | Büren an der Aare BE |

Berufsprüfung für Automobildiagnostiker, Fachrichtung Personenwagen (PO 20.11.2014)

Examen professionnel pour Diagnosticiens d'automobiles, véhicules légers (PO 20.11.2014)

Esame professionale per Meccanico diagnostico d'automobile, Indirizzo veicoli leggeri (Reg. 20.11.2014)

| | | |
|-------------|----------|----------------|
| Aliji | Kastriot | Uznach SG |
| Balzarini | Mariano | Landquart GR |
| Baschung | Michel | Balsthal SO |
| Benninger | Raphael | Turgi AG |
| Berisha | Leonard | Kerns OW |
| Bösch | Michael | Amriswil TG |
| Bosshard | Dominic | Büetigen BE |
| Breitschmid | Reto | Sarmenstorf AG |
| Bruderer | Andreas | Romanshorn TG |

| | | | | | |
|--------------|-----------|--------------------|---------------|-------------|-------------------|
| Brunner | Patrick | Hombrechtikon ZH | Joller | Andreas | Bühler AR |
| Brütsch | Andreas | Winterthur ZH | Jud | Michael | Uznach SG |
| Bucher | Christin | Stetten SH | Jukic | Ivan | Zweismimmen BE |
| Bulfoni | Riet | Scoul GR | Juon | Gian-Andri | Pany GR |
| Burkhalter | Christoph | Forst BE | Kämpfer | Daniel | Riedtwil BE |
| Burri | Patrick | Zollbrück BE | Koch | Christian | Büren NW |
| Caderas | Gabriel | Laax GR | Köng | Marcel | Frutigen BE |
| Camenzind | Daniel | Brunnen SZ | Köng | Samuel | Laufen BL |
| Danuser | Oliver | Uesslingen TG | Köpfli | Pascal | Othmarsingen AG |
| De Nisi | Antonio | Ruswil LU | Kostadinovic | Branko | Winterthur ZH |
| Disch | Jan | Malans GR | Kreuchi | Andreas | Oensingen SO |
| Dober | Pascal | Baldegg LU | Küng | Jakob | Oberurnen GL |
| Domeisen | Philipp | Wetzikon ZH | Kunz | Claudio | St. Stephan BE |
| Dössegger | Kenny | Seon AG | Künzler | Marc | Lützelflüh BE |
| Dotlo | Sandro | Bäch SZ | Kuratli | Ronny | Nesslau SG |
| Engemann | Florian | Lyss BE | Laib | Nicola | Tuggen SZ |
| Eugster | Patrick | Volketswil ZH | Lazzari | Johnny | Thun BE |
| Fallegger | Timo | Ruswil LU | Leirer | Jean-Michel | Stein AR |
| Fazlija | Agon | Meiringen BE | Lemm | Fabio | Bever GR |
| Fetai | Surijan | Amriswil TG | Leuenerberger | Sven | Ersigen BE |
| Flury | Raphael | Luterbach SO | Lopez | Roberto | Gossau ZH |
| Forrer | Pascal | Sirnach TG | Margraf | Sandro | Knonau ZH |
| Frei | Martin | Moosleerau AG | Matti | Marcel | Worb BE |
| Freiburghaus | Thomas | Wünnewil FR | Meier | Jonas | Herisau AR |
| Frey | Dominik | Langnau i. E. (BE) | Mettauer | Christoph | Herznach AG |
| Gafner | Mathias | Winterthur ZH | Meyer | Erich | Schötz LU |
| Gavranovic | Ivan | St. Margrethen SG | Müller | Pirmin | Ruswil LU |
| Gesche | Toni | Amriswil TG | Muzzarelli | Claudio | Schiers GR |
| Giger | Stefan | Arnegg SG | Nyffenegger | Christian | Eriswil BE |
| Grbic | Sebastian | Berg TG | Ochsner | Manuel | Galgenen SZ |
| Gut | Matthias | Buchs ZH | Pasquier | Steve | Guschelmutth FR |
| Gysin | Roman | Henggart ZH | Pereira | Jorge | Oberwil b. Zug ZG |
| Häberli | Christoph | Schüpfen BE | Popp | Sven | Amden SG |
| Haller | Micha | Beinwil AG | Qehaja | Flamur | Berschis SG |
| Halter | Pascal | Giswil OW | Rank | Markus | Pfaffhausen ZH |
| Hasler | Roman | Kriessern SG | Riedener | Jona | Weinfeld ZG |
| Horisberger | Felix | Wängi TG | Rööfli | Remo | Kriens LU |
| Hürlimann | Gabriel | Arbon TG | Rossi | Gianluca | Lostorf SO |
| Ihasz | Manuel | Untereggen SG | Rothenberger | Remo | Buchs SG |
| Imfeld | Dominik | Sachseln OW | Rusch | Martin | Appenzell AI |
| Ingold | Dominik | Herzogenbuchsee BE | Rusch | Patrick | Heiden AR |
| Iten | Aurel | Kloten ZH | Ryser | Fabio | Roggwil BE |



Witzig und charmant: Moderatorin Nina Havel.

ESA überreicht Check

Matthias Krummen, Leiter Management Services und Kommunikation der ESA, überbrachte den 215 Absolventinnen und Absolventen in Safenwil die Grussworte der ESA. «Sie dürfen stolz sein, diese sehr anspruchsvolle Ausbildung abgeschlossen zu haben», rief Krummen den Anwesenden zu. «Sie verfügen nun über grosse Kompetenzen, die Ihnen erlauben, Ihre berufliche Zukunft anzutreten. Eine berufliche Zukunft, die viele Veränderungen und Herausforderungen vorsieht.»

Doch Krummen brachte nicht nur lobende Worte aus der ESA-Zentrale in Burgdorf, sondern auch einen Check über 20 000 Franken. Als Genossenschaft ist die ESA statutarisch verpflichtet, die Berufsbildung im Autogewerbe zu unterstützen, und investiert jedes Jahr einen namhaften Betrag in die Aus- und Weiterbildung. Krummen: «Ihr Erfolg ist für uns die Bestätigung, dass unsere Investition richtig ist.»



Matthias Krummen überbrachte nicht nur die Glückwünsche der ESA.

| | | |
|-------------------|---------------|----------------------|
| Scarcella | Christian | Zürich ZH |
| Schaller | Jonas | Alterswil FR |
| Schärer | Adrian | Rüegsauschachen BE |
| Schelbert | Christoph | Seewen SZ |
| Schmid | Silas | Steffisburg BE |
| Schumacher | Felix | Wetzikon ZH |
| Schüpbach | Patrick | Oberdiessbach BE |
| Schüpbach | Pascal | Aarwangen BE |
| Senn | Domenic | Zizers GR |
| Sigrüst | Yves | Emmenbrücke LU |
| Silva Rocha | José Manuel | Hombrechtikon ZH |
| Steigmeyer | Simon | Klingnau AG |
| Steiner | Christoph | Schänis SG |
| Streule | Marco | Oberriet SG |
| Tschenett | Sergio | Bever GR |
| Ueltschi | Sascha | Uebeschi BE |
| Ulmer | Simon | Buchs SG |
| Unold | Michael | Schwanden GL |
| Untersander | Oliver | Courlevon FR |
| Vitacca | Giovanni | Ermenswil SG |
| Vogt | Marco | Wangen SZ |
| von Flüe | Fabienne | Steinen SZ |
| Wachter | Eugen | Conters GR |
| Wachter | Dimitri | Heiden AR |
| Wäfler | Urs | Thun BE |
| Waltisperg | Sven | Allschwil BL |
| Weder | Remo | Au SG |
| Weidmann | Dominik | Möhlin AG |
| Wenger | Fabian | Kehrsatz BE |
| Wollenmann | Rico | Jona SG |
| Wyss | Joël | Frutigen BE |
| Wyss | Cyril | Aeschi b. Spiez BE |
| Zehnder | Sven | Winterthur ZH |
| Zraggan | Benjamin | Kriens LU |
| Zürcher | Jan | Derendingen SO |
| Adzemi | Elsed | Lausanne VD |
| Amez-Droz | Quentin | Montricher VD |
| Berset | Laurent | Gorgier NE |
| Bove | Fabrizio | Founex VD |
| Da Cruz Fernandes | Daniel Filipe | Nyon VD |
| Michel | Jérôme | La Chaux-de-Fonds NE |
| Panchaud | Simon | Romont FR |

| | | |
|-----------|------------|----------------------|
| Panchaud | Sylvain | Murist FR |
| Vaucher | Christophe | Romont FR |
| Yersin | Guillaume | Echarlens FR |
| Caffi | Daniele | Corzozesco TI |
| Gnesa | Stefano | Brione (Verzasca) TI |
| Kulis | Petar | Giubiasco TI |
| Minoggio | Madian | Cevio TI |
| Petkovic | Bozo | Claro TI |
| Ruckstuhl | Igor | S. Antonino TI |
| Vassalli | Mattia | Riva San Vitale TI |

Automobil diagnostiker Nutzfahrzeuge

(nach Reglement 19.01.2005)

Brevetés Diagnosticiens d'automobiles véhicules utilitaires (selon règlement 19.01.2005)

| | | |
|---------------|-----------|----------------|
| Fritsche | Christian | Latterbach BE |
| Jeckelmann | Rolf | Düdingen FR |
| Schelling | Hansueli | Schleitheim SH |
| Schmid | Kilian | Retschwil LU |
| Schwarzgruber | Nathanael | Winterthur ZH |

Berufsprüfung für Automobil diagnostiker,

Fachrichtung Nutzfahrzeuge (PO 20.11.2014)

Examen professionnel pour Diagnosticiens d'automobiles, véhicules utilitaires (PO 20.11.2014)

| | | |
|---------------|---------|---------------------|
| Andres | Dominik | Dietikon ZH |
| Güntensperger | Andreas | Bürglen TG |
| Hess | Marco | Neftenbach ZH |
| Hinni | Marcel | Langenhäusern BE |
| Kiener | Manuel | Buttisholz LU |
| Lanz | Reto | Langenthal BE |
| Liechti | Daniel | Hasle-Rüegsau BE |
| Matter | Maurice | Agarn VS |
| Müller | Florian | Rickenbach ZH |
| Randegger | Elias | Wiesendangen ZH |
| Schawalder | Patrick | Rümlang ZH |
| Schmid | Patrick | Staufen AG |
| Schor | Fabian | Oberwil b. Büren BE |
| Schor | Fabian | Oberwil b. Büren BE |

| | | |
|-------------|--------------|----------------------|
| Schuler | Pascal | Brunnen SZ |
| Sigrüst | Stefan | Hochdorf LU |
| Stoll | Fabian | Osterfingen SH |
| Stoller | Dominik | Uster ZH |
| Tanner | Manuel | Schenkon LU |
| Von Atzigen | Mathias | Alpnach Dorf OW |
| Bersier | Mathieu | Romont FR |
| Buchs | Claude-Alain | Villarsviriviaux FR |
| Bugnon | Cyrille | Léchelles FR |
| Jaquet | Damien | Geneveys-Coffrane NE |
| Meusy | Julien | Bressaucourt JU |
| Mollard | Eric | Ponthaux FR |
| Pagnier | Alexandre | Travers NE |

Berufsprüfung für Automobil-Werkstattkoordinatoren Examen professionnel pour Coordinateur d'atelier automobile

Esame professionale per Coordinatore d'officina nel ramo dell'automobile

| | | |
|-------------------|-------------|----------------------|
| Belvedere | Luca Andrea | Aarburg AG |
| Bernardy | Daniel | Ermenswil SG |
| Böbner | Christian | Ebnet LU |
| Duss | Adrian | Fenkrieden AG |
| Ebener | Manuel | Wiler VS |
| Hirter | Roland | Kappelen BE |
| Wäckerlin | Beat | Oberhallau SH |
| Werner | Roman | Uster ZH |
| Wildberger | Thomas | Wallisellen ZH |
| Bielmann | Adrien | Penthalaz VD |
| Glauser | Patrick | Savigny VD |
| Paquier | Cédric | Yverdon-les-Bains VD |
| Schlaubitz | Raphaël | Mont-sur-Lausanne VD |
| Sordet | Félicien | La Praz VD |
| Cannavò | Dario | Gordola TI |
| Friciello | Jonathan | Savosa TI |
| Guerreiro Martins | Jose Artur | Camorino TI |
| Maffeis | Gilles | Insone TI |
| Ripoli | Marco | Paradiso TI |
| Roveri | Simone | Cadro TI |
| Vassalli | Alessandro | Castel S. Pietro TI |

BAZ-SCHULUNGEN 2018

FÜR ARBEITSSICHERHEIT IN IHREM BETRIEB

Das aktuelle Kursprogramm und die Anmeldung für dieses Jahr finden Sie ab sofort online unter www.safetyweb.ch, Rubrik Kurse. Wir bieten Grundkurse, ERFA-Tagungen, sowie praxisorientierte «asa-control»-Schulungen an. Sichern Sie sich noch heute Ihren Platz.

Die KOPAS sind weiterbildungspflichtig:

Nach dem Grundkurs ist alle zwei Jahre eine halbtägige Weiterbildung (ERFA-Tagung oder asa-control-Schulung) zu besuchen. Diese wird praxisorientiert an verschiedenen Standorten in der Schweiz durchgeführt. Das aktuelle Kursprogramm ist auf der Homepage (www.safetyweb.ch) ersichtlich. Die Kosten für diese Weiterbildungen sind in der Jahresgebühr für eine Person Ihres Betriebs inbegriffen.

Folgende Themen werden dieses Jahr an der ERFA behandelt:

ERFA-Tagung F: gefährliche Produkte in Ihrem Betrieb (2018)

Wussten Sie, dass Scheibenwaschmittelkonzentrat, Nitroverdünner oder WD-40 gefährliche Produkte sind?

ERFA-Tagung E: sichere Lehrzeit (2017)

Wussten Sie, dass das Berufsunfallrisiko bei Lernenden viel höher ist, als bei den übrigen Mitarbeitern?

ERFA-Tagungen «Sichere Lehrzeit» oder «Gefahrenstoffe» (ERFA E + F):

Dienstag, 27. März 2018:
Garage Galliker, Aarburg (AG)

Dienstag, 24. April 2018:
Merbag Retail, Schlieren (ZH)

Dienstag, 8. Mai 2018:
Larag, Wil (SG)

Dienstag, 5. Juni 2018:
Mobilcity Bern (BE)

Dienstag, 4. September 2018:
Auto AG, Rothenburg (LU)

Mittwoch, 17. Oktober 2018:
Merbag Retail, Schlieren (ZH)

Dienstag, 6. November 2018:
Mobilcity Bern (BE)

Mittwoch, 28. November 2018:
ALFAG Egerkingen AG, Egerkingen (SO)

«asa-control»-Schulungen

Lernen Sie das Onlinetool «asa-control» in der Praxis kennen (gilt auch als Weiterbildung).

Montag, 5. März 2018:
Berufsschule Lenzburg (AG)

Montag, 16. April 2018:
AGVS-Ausbildungszentrum St. Gallen (SG)

Donnerstag, 19. April 2018:
AGVS-Ausbildungszentrum Horw (LU)

Donnerstag, 3. Mai 2018:
STFW Winterthur (ZH)

Montag, 28. Mai 2018:
Mobilcity Bern (BE)

Montag, 18. Juni 2018:
Berufsschule Lenzburg (AG)

Mittwoch, 27. Juni 2018:
STFW Winterthur (ZH)

Montag, 13. August 2018:
AGVS-Ausbildungszentrum St. Gallen (SG)

Grundkurse für neue KOPAS werden auf der Homepage www.safetyweb.ch ausgeschrieben. Ein neuer KOPAS kann den Grundkurs nur besuchen, wenn der Betrieb ein BAZ-Mitglied ist.



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



autocomp

Neue Software beschaffen

- inkl. Terminplaner
- inkl. Lohnbuchhaltung

*Interessanter Anbieter:
www.autocomp.ch*

Zuverlässige Hardware-Betreuung suchen

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

Software und Hardware für Garagen und Werkstätten

Ausschreibung

16. Berufsprüfung für Kundendienstberater im Automobilgewerbe

■ Der AGVS führt in deutscher Sprache eine Berufsprüfung für Kundendienstberater im Automobilgewerbe durch.

Sie findet, eine genügende Anzahl Anmeldungen vorausgesetzt, in der Mobilcity in Bern, wie folgt statt:

In der Woche vom
14. bis 17. August 2018

Anmeldungen für die Prüfung sind mittels des offiziellen Anmeldeformulars unter Beilage der in Art. 7 des Reglements aufgeführten Akten bis zum **1. Juni 2018** an das Zentralsekretariat des AGVS, QSK KDB, Wölflistrasse 5, Postfach 64, 3000 Bern 22, einzureichen.

Anmeldungen, die unvollständig sind oder den Prüfungsanforderungen nicht entsprechen, können nicht berücksichtigt werden.

Prüfungs- und Materialkosten:

- Prüfungsgebühr:
CHF 1100.– (nicht MwSt.-pflichtig)
- Organisationsdienstleistungen
CHF 100.– (zuzüglich MwSt.)

Diese Beträge sind erst auf unsere Aufforderung hin einzuzahlen.



Anmeldeformulare, das Reglement über die Durchführung der Berufsprüfung für Kundendienstberater im Automobilgewerbe und die dazugehörige Wegleitung können beim Zentralsekretariat des AGVS oder unter www.agvs-upsa.ch bezogen werden. <

Bern, im Januar 2018

Auto Gewerbe Verband Schweiz AGVS
Qualitätssicherungs-Kommission QSK KDB
Der Präsident: Peter Linder
Der Sekretär: Thomas Jäggi

GARAGISTEN NEWS

Besuchen Sie das
Garagisten-Portal der Schweiz
www.agvs-upsa.ch

 AGVS | UPSA

Haben Sie News aus Ihrer Sektion oder Ihrem Betrieb? Melden Sie sie uns so rasch als möglich! Telefon 043 499 19 81 oder per Mail newsdesk@agvs-upsa.ch

ESA und WashTec

Entscheidungshilfe beim Waschanlagenkauf

Wenn es vor dem Kauf einer neuen Fahrzeugwaschanlage darum geht, die richtigen Entscheidungen zu treffen, ist jeder Interessent bei der ESA gut beraten.

■ pd. Die ESA ist seit knapp 40 Jahren die exklusive Partnerin des weltweit führenden Waschanlagenherstellers WashTec für die Schweiz und Liechtenstein. Vom soliden Erfahrungsschatz profitiert heute jeder Kunde direkt. Unterstützt durch regelmäßige Werksschulungen prüfen die Experten der ESA jedes Vorhaben eingehend auf maximale Profitabilität. Dabei werden die Ideen und Vorstellungen der Betreiber sowie die örtlichen Gegebenheiten berücksichtigt. Um das Maximum aus dem Waschgeschäft herauszuholen, müssen die Maschinen mit modernen technischen Innovationen und Lösungen ausgerüstet sein. In diesem Gebiet ist WashTec der Trendsetter.

Kostprobe am Auto-Salon

Bei der Konfiguration einer neuen Maschine werden die Waschprogramme entsprechend den Bedürfnissen und Wünschen der Waschkundinnen und -kunden gestaltet. Damit sind optimale Wasch- und Trocknungsergebnisse garantiert. Heute zählen aber zusätzlich Faktoren, die weiteren Sinnen schmeicheln sollen – beispielsweise Licht- und Schaumeffekte. Auch hier sind die WashTec-Maschinen führend. Eine Kostprobe gibt es am diesjährigen Auto-Salon in Genf. Für die besten Resultate und Effekte sind die besten chemischen Produkte unerlässlich. In diesem Bereich vertraut die ESA auf Produkte von Auwa, einer Tochter der WashTec-Gruppe,

und Sonax, einer der weltweit führenden Hersteller von Autopflegeprodukten. Selbstverständlich bietet die ESA ebenso alle weiteren Einrichtungen an, die für den lukrativen Betrieb eines modernen Waschparks nötig sind, von den kraftvollen SB-Staubsaugern bis zu den modernen Bezahlssystemen. Die werksgeschulten, erfahrenen ESA-Spezialisten unterstützen mit ihren neuzeitlichen Ansätzen gerne jeden Interessenten oder Betreiber bei den relevanten Entscheidungen. <



Weitere Infos unter:
esa.ch / esashop.ch / washtec.ch

 **SONAX**® 



Jetzt informieren
 Kontaktieren Sie noch heute Ihre ESA-Geschäftsstelle!

Entdecken Sie die neuen Dimensionen der Fahrzeugwäsche.

Auto-Salon Genf 2018, Stand ESA, Halle 7, Nr. 7121.

www.washtec.de/4dimensions



Meine
ESA+
 TECAR
 Zusammen sind wir stark

Lehrgang zum Automobil-Verkaufsberater mit eidg. Fachausweis und Basisseminar

Verkaufsberater sind gesucht

Automobil-Verkaufsberater/-innen sind umfassend informierte und flexible Ansprechpartner für eine anspruchsvolle Kundschaft. Seit einem Jahr werden die vorbereitenden Lehrgänge in deutscher Sprache in Bern und Winterthur angeboten, auf Französisch wird in Paudex gelehrt. **Arjeta Berisha, AGVS**

■ Qualifizierte Automobil-Verkaufsberater braucht es heute und auch in Zukunft – sie sind gefragte Mitarbeiter. Auch wenn sich die Kunden immer häufiger im Internet informieren, wollen sie weiterhin kompetent beraten werden. Online-Anfragen müssen korrekt und innert kurzer Frist beantwortet werden. So können die immer anforderungsreicheren persönlichen Kundenkontakte und Beziehungen aufrechterhalten oder sogar ausgebaut werden.

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

Der AGVS bietet seit über 15 Jahren eine bewährte, berufsbegleitende Ausbildung zum Automobil-Verkaufsberater an. Aufgrund der grossen Nachfrage und der besseren geografischen Abdeckung wird für die Deutschschweiz an der STFW in Winterthur seit letztem Jahr ein zweiter Lehrgang organisiert.

Diese branchenspezifische Ausbildung unterstützt dabei, in der täglichen Arbeit verkaufs-, marktorientiert und betriebswirtschaftlich zu denken und zu handeln.

Die Ausbildung wird in acht Modulen angeboten, die einzeln abgeschlossen werden. Die Kompetenzbereiche umfassen Themen wie Verkaufspsychologie, Verkaufskommunikation, Recht und Versicherungen oder Marketing. Sind alle Module erfolgreich bestanden, steht der Weg offen, sich mit der Berufsprüfung den Titel «Automobil-Verkaufsberater mit eidgenössischem Fachausweis» zu erwerben.

Das Basisseminar für Automobilverkäufer/-innen

Das Basisseminar für Neueinsteiger im Automobilverkauf findet auf Deutsch im Januar und im August statt, auf Französisch im Januar. Die exakten Kursdaten für das Seminar im August in der Mobilcity sind noch offen. <



Automobil-Verkaufsberater / Automobil-Verkaufsberaterin mit eidg. Fachausweis

Kenner der Kundenbedürfnisse. Automobil-Verkaufsberater/-innen sind informierte, flexible Ansprechpartner für eine immer anspruchsvoller werdende Kundenschaft. Durch ihr freundliches, kompetentes Auftreten schafft diese Fachperson zufriedene Kunden. Dank einem ausgeprägten Team-Geist kommuniziert sie kompetent. Voraussetzung sind umfangreiche Produktkenntnisse der Branche. Auch in rechtlichen wie versicherungstechnischen Fragen kennen Verkaufsberater/-innen die Möglichkeiten und bieten den Kunden optimale Lösungen. Mobilitäts- und Finanzberater in einer Person. Zu den Aufgaben können Ausstellungen und Events zu organisieren oder ein neues Produkt zu lancieren. Gute Marketingkenntnisse helfen dabei.



WEITERBILDUNG – Automobil-Verkaufsberater / Automobil-Verkaufsberaterin mit eidg. Fachausweis

Voraussetzungen & Zulassungsbedingungen

Zur Abschlussprüfung wird zugelassen, wer:

- das eidg. Fähigkeitszeugnis einer Grundbildung oder einen mindestens gleichwertigen anderen Ausweis besitzt;
- nach der Grundbildung mindestens zwei Jahre im Automobilverkauf in der Schweiz tätig war oder ohne bestandenes Qualifikationsverfahren (Lehrabschlussprüfung) 7 Jahre Praxis in der Schweiz, davon mindestens 4 Jahre im Automobilverkauf, nachweisen kann;
- den Nachweis über 8 Modulabschlüsse erbringen kann.

Vorbehalten bleibt die fristgerechte Überweisung der Prüfungsgebühr.

Dauer: drei Semester, berufsbegleitend

Abschluss: «Automobil-Verkaufsberater/-in mit eidg. Fachausweis»

Informationen und Kursort: Detaillierte Informationen zum Lehrgang finden Sie auf der Internetseite des AGVS: www.agvs-ups.ch, «Berufsbildung», «Höhere Berufsbildung»

Kompetenzbereiche im Überblick / Module

Die Weiterbildung umfasst 8 Module. Jedes Modul wird durch eine Prüfung abgeschlossen und mit einem Attest bestätigt.

- 1 Verkaufspsychologie und Persönlichkeitsbildung
- 2 Verkaufsmethodik und Verkaufskommunikation
- 3 Administration und Informatik
- 4 Arbeits- und Betriebsorganisation / Occasionshandel
- 5 Rechnungswesen
- 6 Recht und Versicherungen
- 7 Verkaufsbezogene Produktkenntnisse
- 8 Marketingpraxis und Automobilmarkt

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



Auskünfte zur Weiterbildung erteilt Ihnen das Auto Gewerbe Verband Schweiz

AGVS/UPSA
Wölflistrasse 5, Postfach 64, 3000 Bern 22
Telefon 031 307 15 15, Fax 031 307 15 16
info@agvs-ups.ch, www.agvs-ups.ch

AGVS | UPSA

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

www.agvs-ups.ch

Lehrgang zum Automobil-Verkaufsberater mit eidg. FA

Infoveranstaltungen in Bern:

Donnerstag, 1. März 2018

Mittwoch, 11. April 2018

Donnerstag, 7. Juni 2018

Jeweils um 18.00 Uhr in der Mobilcity.

Anmeldungen: agvs-ups.ch/node/18550

Infoveranstaltungen in Winterthur:

Montag, 9. April 2018, 19.00 Uhr, STFW,

www.stfw.ch

Start Lehrgänge (drei Semester):

- Mercedi, 25 april 2018, Romandie Formation à Paudex (f)
- Mittwoch, 15. August 2018, Mobilcity, Bern (d)
- Dienstag, 21. August 2018, STFW, Winterthur (d)

Das Basisseminar für Automobilverkäufer/-innen

Das Basisseminar vermittelt Neueinsteigern und Neueinsteigerinnen die notwendigen Grundkenntnisse für den Automobilverkauf.

Kursdaten:

August 2018

Zeit:

10 Kurstage, jeweils 8.30 bis 17.00 Uhr

Kursort:

Mobilcity, Wölflistrasse 5, 3006 Bern

Anmeldung und Information:

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



Stellen im AGVS die Aus- und Weiterbildung des Branchennachwuchses sicher: (v. l.) **Olivier Maeder** (BBK-Geschäftsleiter), **Beat Künzi** (Schweizerische Kommission für Berufsentwicklung und Qualität AGVS), **Richard Kägi** (Präsident Verband Schweizerischer Werkstatthlehrer VSW), **Brigitte Hostettler** (Verantwortliche kaufmännische Grundbildung und Detailhandel), **Hans Pfister** (Präsident Kommission kaufmännische Grundbildung), BBK-Präsident **Charles-Albert Hediger**, **Peter Baschnagel** (Präsident QSK Höhere Fachprüfung), **Arnold Schöpfer** (Verantwortlicher technische Grund- und Weiterbildungen), **Werner Bieli** (Präsident QSK Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator), **Rolf Künzle** (Präsident Schweizerische Vereinigung Berufsschullehrer Automobiltechnik) und **Andreas Billeter** (Präsident Kommission Detailhandel).

Sitzung der BBK

«Wir sind beim Thema Branchennachwuchs hellwach»

«Das professionelle Marketing im Ausbildungsbereich ist unerlässlich, um heutzutage Lernende für die Garagen zu finden»: Der Appell von Charles-Albert Hediger als Präsident an der Berufsbildungskommission (BBK) war deutlich. Nebst Herausforderungen vermeldeten die Kommissionen Fortschritte und wachsendes Interesse an Ausbildungen im Autogewerbe. **Tatjana Kistler**, Redaktion

■ «Wir möchten weiterhin die Zusammenarbeit mit den wichtigsten Playern der Bildung, in erster Linie den Sektionen, aber auch den Importeuren fördern»: Olivier Maeder präsentierte zum Auftakt der BBK-Sitzung in seiner Funktion als Geschäftsführer klare Ziele für den Kompetenzbereich Bildung, einer tragenden Säule des AGVS. «Wir wollen weiterhin innovativ sein, lancieren unter anderem auf Mitte Jahr einen autoberufe.ch-Newsletter für unseren Berufsnachwuchs und fördern mit den Berufsmeisterschaften, den SwissSkills und dem EuroCup, der in der Schweiz stattfindet, Motivation und Handwerk. Und mit einem Imagefilm werben wir erneut um Nachwuchs für die spannende Welt der Autoberufe», fuhr Maeder vor den gut 60 Sitzungsteilnehmern aus allen Sektionen fort. Und diese wussten genau: Die Ziele sind wichtig, aber mit viel Arbeit verbunden. «Sehr wichtig sind uns auch die sich in Revision befindenden technischen Grundbildungen», fügte Maeder an, um einen Schwerpunkt der einmal jährlich durchgeführten BBK-Sitzung vorwegzunehmen.

Nebst den vor Monatsfrist erstmals durchgeführten Fachprüfungen Fahrzeugrestaurator, stehen heuer denn auch die Berufsfeldanalysen zu den Reformen in den Bereichen Kaufmännische

Grundbildung und Grundbildung Detailhandel «Verkauf 2022+» an. Bei der höheren Berufsbildung stehen die Überprüfungen der Inhalte der Z-Kompetenzbereiche der Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinatoren an. Des Weiteren die Durchführung der Berufsprüfungen und Höheren Fachprüfungen. Beim Kundendienstberater steht ebenfalls die Revision des Prüfungsreglements zur Debatte, ausserdem sind die AGVS-Verantwortlichen bestrebt, die Business Academy auszubauen (Themenbereiche siehe Boxen). Sobald vonseiten des Bundes die Vision Berufsbildung 2030 abgeschlossen ist, geht der AGVS die Aktualisierung der eigenen Berufsbildungsstrategie an. «Wir nahmen Stellung und kritisierten einige wichtige Punkte», so Maeder. Auf Basis des unlängst gefällten Entscheids der Projektsteuergruppe des Bundes diskutiert der AGVS an der Verbundpartnertagung vom 20./21. März mit den anderen Organisationen der Arbeitswelt und den Kantonen über die Leitliniendetails.

«Freuen uns schon auf die nächste Revision»

Dass die Mühlen der Schweizerischen Bildungspolitik nicht nur langsam und gründlich mahlen, sondern auch kompliziert sind, wurde

spätestens mit den Ausführungen zu den Revisionen der technischen Grundbildungen klar – einer «riesen Kiste», wie Beat Künzi, Präsident der Steuergruppe Bildungsrevision ergänzte: «Der Aufwand war aus meiner Sicht eher gross, aber es ist eine wichtige Sache, deshalb freuen wir uns auch schon wieder auf die nächste Revision», so Künzi und erntete einige Schmunzler. Der Grundtenor darf denn auch positiv stimmen «Wir sind bereit für die Umsetzung im August 2018. Was noch fehlt, sind einige Anhänge.» Einblick in diese gewährte Arnold Schöpfer als Projektleiter der Revision.

Marathonarbeit geht in Schlusspurt

Fertig sind das Ausbildungsprogramm Lehrbetriebe mit Lerndokumentation, das Ausbildungsprogramm überbetriebliche Kurse, das Ausbildungsprogramm Berufsfachschule, jenes der fachtechnischen Ausbildung mit Abschluss sowie des Didaktik-Moduls des AGVS mit Abschluss und die Kriterien von MSS-Kompetenzen. Noch in Arbeit sind die Ausführungsbestimmungen

zum Qualifikationsverfahren mit Abschlussprüfung inklusive Anhang sowie gegebenenfalls Leistungsnachweise zu den überbetrieblichen Kursen (üK). Pendend sind ebenfalls Feinschliffe im Organisationsreglement üK, Angaben zur Mindesteinrichtung respektive zum -sortiment der Lehrbetriebe, die Liste der Abschlüsse der Höheren Berufsbildung und Ausbildungsberechtigungen. Ausserdem wartet das Reglement über die Fachprüfung für den Umgang mit Kältemitteln bis August 2018 auf die Schlussbearbeitung. Eine Übersicht der stetig aktualisierten Dokumente findet sich auf der Website des AGVS. Die Neuerungen wurden und werden den Sektionen im Rahmen der «Berufsbildungstour» (siehe AUTOINSIDE 1, Seite 49; www.autoberufe.ch/de/news/news-archiv/tour-de-suisse-fuer-die-grundbildungen) im Detail vorgestellt.

Auf Hilfe zurückgreifen

Weiter ging es mit dem zu überarbeiten den üK-Organisationsreglements. Schöpfer: «Wir wurden mit dem Problem konfron-

tiert, dass die Ausbildungszeit von acht Stunden pro Tag bei einigen Kursleitern zu vielen Überstunden führen kann.» In diesem Zusammenhang betonte er, dass die regionalen Kurskommissionen nicht nur für die Überprüfung der üK-Umsetzungen zuständig seien, sondern auch bei der Organisation und Durchführung Hand bieten.

Mit der Zeit gehen – aber wie?

Zu reden gaben derweil auch die Durchführungen der Qualifikationsverfahren. Die als Beispiel beim Automobil-Mechatroniker 15 je 50 Minuten umfassenden praktischen Prüfungsposten müssen an die neue Bildungsverordnung angepasst werden. Hierfür versucht die Arbeitsgruppe QV, die neu vorausgesetzten Handlungskompetenzen zu integrieren.

«Zudem machen wir uns bereits Gedanken, wie diese Kompetenzen im Rahmen des schriftlichen Dossierteils geprüft werden

(Fortsetzung Seite 112)

Elektronische Lehrmittel

Nun auch für üK

Ab dem neuen Schuljahr mit Start im Sommer 2018 wird in der Deutschschweiz ebenfalls in den überbetrieblichen Kursen (üK) mit den elektronischen Lehrmitteln gearbeitet.

An der BBK-Sitzung stellte **Daniel Stainhauser** von der GmbH ionesoft die von SVBA (Berufsschule) und AGVS/VSW (überbetriebliche Kurse) genutzten elektronischen Lehrmittel «beook» vor. «Mit flexiblem Layout für die Anforderungen der Automobilgewerbe-Lehrmittel und der Möglichkeit der Offline-Nutzung, zum Beispiel in der Werkstatt, im öV, sowie der Erweiterbarkeit der Inhalte bietet die Plattform eine ideale Ausgangslage für digitales Lernen», so der Konstrukteur von «beook».

Die Versammlung wollte wissen, wie es mit der **Lizenz** gelöst sei, wenn ein Lernender sein Smartphone wechselt. Mittels Couponprinzip, mit der der Nutzer seine Lizenz reaktivieren könne, sei diesem Problem genauso Rechnung getragen, wie auch dem bleibenden Zugangsrecht nach Abschluss der Ausbildung. Somit sei langfristig die Garantie gegeben, dass die Kurslehrmittel und somit das Branchenwissen von den Lehrabgängern genutzt werden könne. Ausserdem stellt «beook» eine **eigene Cloud** zur Verfügung, was es sowohl den Lernenden als auch den **üK-Leitern und Berufsschullehrpersonen** erleichtere, die Lerninhalte zu koordinieren.

Ergänzend bemerkte Olivier Maeder, dass der **AGVS** die **Rechte der Lehrmittelinhalte** besitze.

Grundbildungen im Detailhandel Werbung machen

Präsident **Andreas Billeter** konnte vermelden, dass nach der Demission von **Egon Watzlaw** die Kommission bald wieder vollständig besetzt ist. Mit **Christin Schmoll** wird nicht nur erstmals eine Frau die Charge besetzen, sondern auch eine Nutzfahrzeugeexpertin. Ebenfalls wird **Stephan Dudler**, Lagerleiter der Amag Kloten, die Kommission ergänzen. «Ich stelle fest, dass es nicht einfacher wird, engagierte Personen für Verbandsarbeit zu finden, da die zunehmende berufliche Belastung kaum Luft dafür lässt», ergänzte Billeter.

In der Pipeline der Kommission steht die **Umsetzung der überprüften Bildungsverordnung im Detailhandel**: «Neben der fachlichen Überarbeitung des Lehrmittels wurde es mit Inhalten von neuen Leistungszielen ergänzt. Festzuhalten ist, dass der Detailhandelsberuf deutlich verkaufsorientierter ausgerichtet sein wird», nahm Billeter vorweg. Zudem gewinne die praktische Prüfung, die ab 2020 dreifach statt doppelt zählt, an Bedeutung. «Wir planen eigentlich eine Marketingveranstaltung zur Bewerbung der Detailhandelsberufe, haben uns aber kurzfristig dazu entschieden, eine ERFA-Tagung durchzuführen», ergänzte der Verantwortliche. Ganz im Sinne des BBK-Präsidenten **Charles-Albert Hediger** sei es nötig, Werbung für die Berufe im Autogewerbe zu machen und der Einheit der Begriffe Rechnung zu tragen. Der AGVS stellt die Grundlagendokumente auf seiner Website zur Verfügung. An der Erfa-Tagung vom 23. Oktober 2018 stünde zunächst die Sensibilisierung der Ausbildungsverantwortlichen mit Informationen aus erster Hand im Fokus. Betreffend der **Reform «Verkauf 2020+»** stehen Bereiche wie Onlineumfragen, Berufsfeldanalysen und Workshops in Planung.

Kaufmännische Grundbildung

Eigener Nachwuchs

Informationen aus dieser Kommission überbrachte der neue Vorsteher **Hans Pfister**. «Wir haben 2017 die Fünfjahresüberprüfung der Bildungsverordnung und des Bildungsplans eingeführt – die Teilrevision der Bildungsverordnung ging bei uns reibungslos vonstatten.» Hierfür verdankte er die Vorbereitungsarbeit seines Vorgängers **Erinaldo Basetti** und **Brigitte Hostettler**. Am 26. Januar 2018 ging zudem das Kickoff zur Reform der Grundbildung Kaufmann/frau EFZ im Rahmen der **Bildungsverordnung 2022** über die Bühne. Ziele des AGVS sind, die Ausbildung für globale Trends fit zu machen, eine übergreifende Kompetenzorientierung einzubringen und übergreifende Lernortkooperationen zu suchen. Bis im April sollen zunächst allgemeine kaufmännische Kompetenzbereiche festgelegt werden, bevor zwischen Mai und September 2018 die branchenspezifischen Kompetenzen gefixt werden.

Pfister: «Vom **Tag der Schweizer Garagisten** 2018 habe ich einige Schlagworte mitgenommen: Konnektivität, Sharing, autonomes Fahren und Elektrifizierung – Tendenzen, die erfordern, dass wir unsere Berufsausbildung in die heutige Zeit überführen.» So sei nicht zu vernachlässigen, wie wichtig es sei, auch Kaufleute im Automobilgewerbe selbst auszubilden: «Wir brauchen in Zukunft mehr Kaufleute im Automobilgewerbe. Solche, die sowohl Strom in den Hosen haben als auch eine ordentliche Ration Diesel und Benzin im Blut», betonte Pfister.

Die Kommission biete bei Fragen rund um die Ausbildung und den sinnvollsten Einsatz von Kaufleuten im Garagenalltag Hand. Bei diesem Punkt verwies er zusätzlich auf den Besuch des AGVS-Berufsbildnerkurses, worin unter anderem die Handhabung des Tools «time2learn» zur Sprache komme.

könnten», offenbarte Schöpfer die nötige Weitsicht der Arbeitsgruppe QV. Weit schwieriger dürfte sich die Diskussion um den zeitgemässen Einsatz von elektronischen Hilfsmitteln bei den Schlussprüfungen gestalten. Während die Prüflinge unbestritten persönliche Fachliteratur, Nachschlagewerke, Unterlagen der üK und der Berufsfachschule sowie andere Unterlagen in gedruckter Form benutzen dürfen, gestaltet sich dies nun, da neu elektronische Lehrmittel eingesetzt werden, schwieriger. Schöpfer gab nach der Präsentation der B&Q-Empfehlungen die Diskussion frei und bat um Rückmeldungen aus den Sektionen, wenn diese bei der Verwendung der Hilfsmitteln Probleme erkennen sollten.

Die elektronischen Lehrmittel nutzen

Dass eben diese ab Sommer 2018 national eingeführten elektronischen Lehrmittel nicht etwa ein Fluch, sondern für die Lernenden ein Segen sowie für die Verantwortlichen eine Notwendigkeit der heutigen Zeit sei, erklärte Rolf Künzle. Der Präsident der Schweizerischen Vereinigung der Berufsschullehrer für Automobiltechnik betonte, dass ab Sommer 2018 auch für die Automobil-Assistenten ein elektronisches

Lehrmittel angeboten würde. «Es wäre schade, wenn die Sektionen von den entsprechenden Lernenden keinen Laptop verlangen und sie mit der nötigen Software und Lizenz ausstatten», gab Künzle zu bedenken.

Das Plädoyer für elektronische Lehrmittel ergänzte Richard Kägi, Präsident Verband Schweizerischer Werkstatllehrer, der während zwei Jahren die Pilotversuche mit dem neuen Lehrmittel begleitet hat. Mit dem elektronischen, nicht mehr statischen Lehrmittel gehe die Adaptionfähigkeit einher, zudem würden die Kursstandorte Ressourcen sparen (siehe Box). «Das Fachbuch kann in elektronischer Form laufend ergänzt werden. Jetzt ist wirklich die Gelegenheit, diese Neuerung auch im üK anzuwenden», weibelte er.

Nach vier Stunden und Einblicken in alle AGVS-Bildungsressorts wurden nicht nur Fortschritte und Diskussionsbereitschaft deutlich, sondern auch, dass den engagierten Chargenträgern der Kommissionen die Arbeit nicht ausgehen wird. «Das Autogewerbe schläft nicht – und wir sind beim Thema Branchennachwuchs hellwach», so Maeder. Die nächste BBK-Sitzung findet am Donnerstag, 24. Januar 2019 statt. <

Qualitätssicherungs-Kommission Automobil diagnostiker / Automobil-Werkstattkoordinator Weiter im Aufwind

Arnold Schöpfer informierte, dass im Jahr 2017 **194 Fachausweise Automobil diagnostiker** übergeben werden konnten. Somit konnte das Rekordjahr 2016 mit 218 Fachausweisen zwar nicht überboten, aber mit einer **Erfolgsquote von 60,3 Prozent** eine qualitativ zufriedenstellende Ausbildungsbilanz gezogen werden. Auch der Lehrgang zum **Automobil-Werkstattkoordinator** befindet sich weiter im Steigflug. 2017 konnten 21 Fachausweise übergeben werden, 84 Prozent bestanden die Abschlussprüfungen. «Wie in den Vorjahren haben 2017 gleich viele Absolventen eine der beiden Lehrgänge in Angriff genommen. Der AGVS wünscht sich vor allem bei der Ausbildung zum Werkstattkoordinator vermehrt jüngere Absolventen», richtete Schöpfer den Appell an die Sektionen, bei ihren Nachwuchskräften den Weiterbildungswillen beliebt zu machen. **Werner Bieli** erklärte, dass 2017 ein einheitlicher Bewertungsmaßstab bei den Automobil diagnostikern realisiert und der Expertenpflicht-Ehrencodex angepasst werden konnten. Fürs laufende Jahr stellte er in Aussicht, dass die Systemkataloge Z1 bis Z4 überarbeitet und Expertennachwuchs rekrutiert werden sollen. Bei den Automobil-Werkstattkoordinatoren wurde 2017 vermehrt PR an Schulen und Kursen gemacht. Ausserdem wurde die Durchführung der Projektarbeit angepasst und der Lehrgang im Tessin endete mit den ersten sieben erfolgreichen Werkstattkoordinatoren. Ein weiterer Meilenstein gelang mit der Stärkung der Zusammenarbeit mit den Importeuren.

Die Chancen der neuen elektronischen Lehrmittel erkennen: Der AGVS empfiehlt, die neuen Angebote auch für die üK zu nutzen.



Kommission**Höhere Fachprüfung****Beachtliches Niveau**

Präsident **Peter Baschnagel** leitete mit der Aussage «Es ist nichts so, wie es einmal war» ein. Dies nicht etwa aus Ressentiment, sondern aus Freude. «Diese Aussage wurde in Sachen Höhere Fachprüfung bis 2016 vielerorts nicht zur Kenntnis genommen, nun aber sind vielversprechende Resultate in Sicht», kündete er an.

Besonders die Entwicklung bei der Fachprüfung Betriebswirte im Automobilgewerbe geben Anlass zur Freude. «Die Kandidaten legten ein Niveau hin, das sich sehen lassen kann, die Prüfungsanforderungen wurden nicht etwa herabgesenkt», zog er eine sehr positive Bilanz über das vergangene Ausbildungsjahr, in dem sich besonders die Absolventen aus den Reihen des Standorts Aarau mit Bestleistungen hervorgetan haben.

Diametral zum immer besseren Abschneiden der Kandidaten in Punkten nahm die Durchfallquote ab. Fürs 2018 geht die Kommission Höhere Fachprüfungen erneut von 62 Kandidaten aus. Dies zeige nicht nur, dass die Ausbildung und das Interesse, Verantwortung in der Unternehmensführung zu übernehmen, steige, sondern auch, dass die Weichen für die Nachfolgeregelung gestellt seien.

Qualitätssicherungs-Kommission**Kundendienstberater****Kurse bewerben**

BBK-Geschäftsleiter Olivier Maeder bilanzierte stellvertretend die Kommissionsneuerungen, konnte doch 2017 etwa ein einheitlicher Bewertungsraster für Rollenspiele eingeführt werden. «**Besorgniserregender ist die Entwicklung der Klassenzahlen**», mahnte Maeder im Hinblick, dass nicht alle Kurse gefüllt werden konnten. Die Marketingmassnahmen werden 2018 verstärkt.

Überdies nahmen die Verantwortlichen die Revision der Prüfungsordnung an die Hand. Kritisch hinterfragt wurden nicht nur Inhalte, sondern auch, an welche Ansprechpartner sich die Ausbildungen richten müssen. «Dies sind einerseits die Markenvertreter und freien Garagisten, andererseits aber auch die AGVS-Mitglieder und Importeure, die selbst Kurse in diesem Bereich anbieten.»

Unter anderem wurde beschlossen, den Kundendienst neu zu definieren. «Man hat die Gefahr erkannt, dass ohne Zusammenarbeit mit den Importeuren ein Fachkräftemangel droht. Dieser Punkt wurde bei der jährlichen ERFA-Tagung mit den Importeuren angesprochen und vonseiten der Importeure bekräftigt», schilderte Maeder. In den nächsten Monaten soll ein Treffen mit Vertretern des AGVS und der Importeure stattfinden, um heuer noch erste Arbeiten der Revision an die Hand nehmen zu können.

Qualitätssicherungs-Kommission**Automobil-Verkaufsberater****Abstimmung nötig**

Präsident **Patrick Garnière** informierte rückblickend auf die Berufsprüfungen 2017, dass man sich aufgrund der schwierigen Diskussionsbasis dazu entschlossen habe, den Kandidaten die zu bearbeitenden Fahrzeuge im Vorfeld bekannt zu geben.

«So konnten sich alle Kandidatinnen und Kandidaten unabhängig des Ausbildungsbetriebs und den entsprechenden Markenvertretungen gleich gut auf die Spezialitäten der **Prüfungsfahrzeuge** vorbereiten», erörterte er den Entschluss, der auch dem Schutz der Prüfungsexperten diene.

Zusammengefasst verliefen die Berufsprüfungen 2017 konstant, «aber in den Ergebnissen bescheiden», wie Garnière berichtete. Es habe sich gezeigt, dass eine **Harmonisierung mit den Importeuren nötig** werde. «Drei Kandidaten erlangten den Fachausweis nicht, was angesichts des Prüfungsniveaus enttäuschend ist», so Garnière weiter. Man stellte zudem fest, dass die Prüfungsanwärter meist über wenig praktische Erfahrung verfügen.



Weitere Infos unter:
www.autoberufe.ch

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

Die PK MOBIL-Kunden haben länger Weihnachten.

Risikobeiträge 2018

Senkung rund **15%**

BVG Zins 2018

PK MOBIL **1.25%**

Obligatorisch **1%**



PK MOBIL
CP

PK MOBIL Tel. +41 (0)31 326 20 19 pkmobil.ch

Sicher unterwegs in die Zukunft

FIGAS – Ihr Branchenprofi

professionell – diskret – persönlich



BranchenProfi

- Buchführung und Abschlussberatung
- Ordentliche und Eingeschränkte Revisionen
- MWST- und Steuerberatung, Steuerdeklarationen
- Unternehmungsbewertungen und Nachfolgeregelungen
- Bewerten von Betriebseinrichtungen und Garageliegenschaften
- Vermittlung und Abwicklung (Kauf/Verkauf) von autogewerblichen Gesellschaften
- Erstellen von Rentabilitätsanalysen, Machbarkeitsstudien, Budgets und Businessplänen
- Betriebswirtschaftliche Begleitung
- Business Management Beratung

FIGAS Autogewerbe-Treuhand der Schweiz AG

Mühlestrasse 20 | 3173 Oberwangen
Telefon +41 31 980 40 50 | www.figas.ch

Ein Unternehmen der OBT Gruppe

Flottenverkauf

«Es gibt viele ungenutzte Chancen»

Wie wird die Fahrzeugflotte eines Unternehmens effizient und zeitgemäss bewirtschaftet? Welche Besonderheiten hält der Schweizer Markt bereit? Wohin gehen die Trends? Balz Eggenberger, Managing Partner und Gründer von Fleetcompetence Europe, geht diesen Fragen im neuen AGVS-Kurs «Grundlagen Flottenverkauf» auf den Grund. Co-Dozent der eintägigen Weiterbildung vom 25. April ist Ralf Käser, Geschäftsführer des Schweizerischen Fahrzeugflotten-Verbands. *Tatjana Kistler, Redaktion*



Fleetcompetence im AGVS-Kurs

«Wir haben Fleetcompetence mit der Idee gegründet, Flottenbetreiber sowie Flotten- und Mobilitätsdienstleister bei der Gestaltung eines wirtschaftlichen und nachhaltigen Flottenmanagements zu unterstützen», erklärt **Balz Eggenberger** die Firmenidee. Die langjährige Erfahrung beim Umsetzen eines effizienten Flottenmanagements wird der HSG-Abgänger der Fachrichtungen Risikomanagement und Versicherung nun auch den AGVS-Mitgliedern weitergeben. Neben **mehr als 20 Jahren Erfahrung im Autogewerbe** auf Stufe Geschäftsleitung leitet und doziert Eggenberger im Lehrgang «Flotten- und Mobilitätsmanagement» an der **Hochschule für angewandte Wissenschaft St. Gallen**.

Themen des AGVS-Kurses vom **25. April in der Mobicity** sind unter anderem die Bedeutung, Kennzahlen und Akteure des Flottenmarkts für den Fahrzeugverkauf, Zulassungsgrössen, typische Flottenstrukturen und -organisationen, Unterscheidungsmerkmale, Verwaltungsformen, wirtschaftliche Mobilität wie auch Kostentransparenz.

■ Herr Eggenberger, wo drückt den Garagisten beim Flottenverkauf der Schuh?

Balz Eggenberger: Für viele Garagisten ist Flottenverkauf gleichbedeutend mit Flottenrabatt und schlechter Profitabilität. Das höre ich immer wieder, wenn ich mit Garagisten oder Flottenverkäufern spreche. Diese «Angst vor hohen Rabatten» ist sicher auch einer der Hauptgründe, weshalb viele Garagisten grossen Respekt vor Flottengeschäften haben. Zudem ist der Verkauf von Firmenfahrzeugen an Unternehmen viel komplexer und anspruchsvoller als der Verkauf von Einzelfahrzeugen an Privatpersonen. Flottenmanager oder Einkaufsleiter von Unternehmen mit Fahrzeugflotten fordern bei der Beschaffung von Firmenfahrzeugen Wirtschaftlichkeit und Transparenz bei den Fahrzeuggesamtkosten. Leider lassen sich aber die Fahrzeug-

gesamtkosten weder im Fahrzeugpreis noch im gewährten Preisnachlass ablesen. Dazu braucht es ganz andere Angebote. Viele Garagisten kennen diese Angebote und die verschiedenen Anbieter von interessanten Lösungen für Flottenfahrzeuge nicht oder zu wenig. Das kann dazu führen, dass interessante Verkaufschancen verpasst werden.

Welches sind die Besonderheiten und Akteure des Schweizer Flottenmarkts?

Eine Besonderheit ist, dass der Anteil an Flottenfahrzeugen im Vergleich zu anderen europäischen Ländern immer noch relativ tief liegt. Da offizielle Zahlen fehlen, gehen glaubwürdige Schätzungen aktuell von einem Anteil von 25 bis 30 Prozent aller Neuzulassungen aus. Es ist also in jedem Fall auch in der Schweiz ein sehr spannen-

des Segment. Im Flottenmarkt gibt es diverse Akteure: Einerseits haben sozusagen alle Importeure eine spezialisierte Flottenabteilung, die sich primär um Grosskunden kümmert. Andererseits gibt es eine Vielzahl von markenunabhängigen Anbietern. Diese bieten herstellerunabhängig die unterschiedlichsten Outsourcing- und Flottenmanagementlösungen an.



Welchem Trend wird der hiesige Markt künftig folgen?

Ein spannendes Konzept, das in gewissen ausländischen Märkten bereits vermehrt diskutiert wird, ist das sogenannte Mobilitätsbudget für Mitarbeiter. Anstelle eines hierarchisch abgestuften Firmenwagenkonzepts hat der Mitarbeiter bei dieser neuen Lösung je nach Hierarchiestufe ein bestimmtes, meist monatliches Mobilitätsbudget zur Verfügung. Er kann dann selber bestimmen, wie viel davon er für ein Firmenfahrzeug und wie viel er für andere Mobilitätslösungen einsetzt. So ist es beispielsweise möglich, ein etwas günstigeres Firmenfahrzeug zu beziehen und gleichzeitig einen Teil des Gelds für die Nutzung von ÖV, Taxi oder Mobility auszugeben. In Anbetracht der vielen Staus auf unseren Strassen haben solche Konzepte durchaus Potenzial. In eine ähnliche Richtung zielt das «Green Class» Angebot, das die SBB im letzten Jahr mit den Mobilitätspartnern BMW, Mobility und PubliBike lanciert hat.

«Ein spannendes Konzept ist das sogenannte Mobilitätsbudget für Mitarbeiter.»

Balz Eggenberger, Managing Partner und Gründer von fleetcompetence

Ein Kursschwerpunkt lautet «Weg von der Rabattdiskussion, hin zur Gesamtkostenoptimierung»: Wie lautet das Rezept?

Ein hoher Rabatt sagt nicht viel über die tatsächlichen Kosten eines Firmenfahrzeugs aus. Wenn der Restwert tief und die Unterhaltskosten hoch sind, sind die betriebswirtschaftlichen Gesamtkosten eines solchen Fahrzeugs trotz hohem Rabatt nicht attraktiv. Und genau darum geht es. Garagisten, die bei ihrer Marke keinen grossen Rabattpielraum haben, sollten genau deshalb versuchen, andere Argumente ins Feld zu führen und damit zu punkten.

Bei welchen Punkten haben vor allem kleinere und freie Garagen noch Luft nach oben?

Es gibt ja nicht nur Grossflotten. Die grosse Mehrheit der Flotten in der Schweiz sind kleinere und mittlere Flotten. Bei vielen dieser Flotten gibt es oftmals in vielerlei Hinsicht sehr gute Optimierungsmöglichkeiten. Um diese Flottenkunden kompetent beraten zu können, sollte man aber über das notwendige Flottenwissen verfügen. Und genau das ist das Ziel dieses Kurses; er soll die Teilnehmer in die Lage versetzen, neue Chancen im Firmenkunden- und Flottengeschäft zu nutzen – und solche Chancen gibt es viele! <

Besuchen Sie uns auf der



PLATIN
★★★ WHEELS

TECHNIK
AUSDAUER
PERFORMANCE

SwissSkills 2018

Die Reise an die WorldSkills in Kazan beginnt jetzt!

Die Schweizer Automobil-Mechatroniker und -Mechatronikerinnen zählen zu den besten der Welt. Das beweisen die Erfolge an internationalen Berufsmeisterschaften. Nun erhält die nächste Generation die Chance, in die Fussstapfen von Flavio Helfenstein, Lukas Hediger, Jean Trotti oder Riet Bulfoni zu treten. **Sandro Compagno**, Redaktion



WorldSkills 2017: Riet Bulfoni führt die Schweizer Delegation an der Eröffnungszeremonie an.

■ Sie sind der Stolz des Autogewerbes und die Aushängeschilder für das duale Berufsbildungssystem, um das uns weite Teile der Welt beneiden: Automobil-Mechatroniker wie Flavio Helfenstein, Weltmeister 2011, Lukas Hediger, Dritter an den WorldSkills 2013, Jean Trotti, Gewinner des 5-Ländercups 2014 und Neunter der WorldSkills 2015, oder auch Riet Bulfoni, Eurocup-Sieger und Achter an den World Skills 2017, die im Oktober in

Abu Dhabi stattfanden. «Es waren die anstrengendsten Tage meines Lebens», sagte der 22-jährige Engadiner, nachdem er gegen starke Konkurrenz vor allem aus Fernost ein Diplom errungen hatte.

Gesucht: Automobil-Mechatroniker mit Jahrgang 1997 und jünger

Nach den WorldSkills ist vor den WorldSkills. Daher sucht der AGVS erneut

nach den talentiertesten und ehrgeizigsten Automobil-Mechatronikerinnen und -Mechatronikern der Schweiz. Sie erhalten die Gelegenheit, sich ab dem 30. Juni via Vorausscheidung, SwissSkills und Eurocup für die nächsten Berufsweltmeisterschaften in Kazan (Russland) zu qualifizieren.

Die Ausschreibung (siehe Box) richtet sich an Automobil-Mechatronikerinnen und -Mechatroniker mit Jahrgang 1997 und

Alles für sicheren Hundetransport.

4pegs® klein/metall®



CHEMUWA



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

jünger. Die Kandidaten müssen das Qualifikationsverfahren (Lehrabschlussprüfung) spätestens im Sommer 2018 abgeschlossen haben und dabei in den Berufskennntnissen (BK) und den praktischen Arbeiten (PA) mindestens die Note 4,8 erreicht haben. Lernende, die das QV im Sommer 2018 abschliessen werden, müssen für die Bewerbung ebenfalls im Durchschnitt mindestens die Noten 4,8 in den Erfahrungsnoten der überbetrieblichen Kurse und der Berufskennntnisse nachweisen.

Auf sie wartet die Chance, sich in 18 Monaten mit den Besten der Welt zu messen. «Für alle Teilnehmer ist es eine einmalige Gelegenheit, sich fachlich und persönlich weiterzuentwickeln», sagt Olivier Maeder, der Bildungsverantwortliche beim AGVS. «Die jungen Berufsleute erhalten mit den Berufsmeisterschaften eine öffentliche Plattform, um Erfahrungen zu sammeln, die eigenen Fähigkeiten zu präsentieren und zu vertiefen.»

SwissSkills mit 75 Berufen

Erst zum zweiten Mal in der Geschichte werden die SwissSkills in mehr als 75 Berufen zentral in Bern ausgetragen. Dieser Wettbewerb mit nationaler Ausstrahlung wird nicht nur ein grosses Zusammentreffen junger Berufsleute aus der ganzen Schweiz, sondern auch ein tolles Fest für alle. Die Kandidaten werden von Berufsbildnern, Experten, Berufsfachschullehrer und ehemaligen Teilnehmern begleitet und betreut.

Auch die Arbeitgeber der jungen Berufsleute profitieren vom Wettbewerb. Für sie sind die Berufsmeisterschaften eine Werbepattform, um sich als ausgezeichneten Ausbildungsbetrieb zu präsentieren und sich mit anderen Betrieben zu vergleichen. «Nicht zu unterschätzen ist auch die Wirkung auf die Motivation für leistungsstarke Talente», sagt Olivier Maeder und ergänzt: «Ganz allgemein sind diese Berufsmeisterschaften eine grosse Chance, die Vorteile unseres dualen Berufsbildungssystems gegenüber Eltern, Lehrerinnen und Lehrern sowie gegenüber Politik und Behörden hervorzuheben.»

Und eines ist sicher: Auf den Automobil-Mechatroniker oder die Automobil-Mechatronikerin, die den ganzen Weg bis nach Kazan geht, wartet ein schlicht unvergessliches Erlebnis. Für eine professionelle Vorbereitung sorgen Experten des AGVS und Flavio Helfenstein. Weltmeister 2011 und Experte an den WorldSkills 2017. <

Der Weg an die WorldSkills 2019

Vorauscheidungen SwissSkills: Samstag, 30. Juni 2018, in der Mobilcity in Bern

SwissSkills: 12. bis 16. September 2018, in der Bernexpo in Bern

Eurocup: Samstag, 8. Dezember 2018, in der Mobilcity in Bern

WorldSkills: 29. August bis 3. September 2019 in Kazan (Russland)

Und so gehts:

1. Bewerbungsbogen für die Vorauscheidung auf www.autoberufe.ch ausfüllen und bis spätestens 18. Mai 2018 senden an: AGVS, Bildung, Arjeta Berisha, Wölflistrasse 5, Postfach 64, 3000 Bern 22.
2. Voraussichtlich 20 Kandidatinnen und Kandidaten qualifizieren sich an den Vorauscheidungen für die SwissSkills.
3. Die drei Medallengewinner der SwissSkills qualifizieren sich für den Eurocup, an dem sie sich mit Kandidaten aus Deutschland, Österreich, Italien und eventuell Luxemburg und dem Fürstentum Liechtenstein messen.
4. Der beste Schweizer Teilnehmer reist auf Kosten des AGVS an die WorldSkills 2019 nach Kazan (Russland) und kämpft dort um den Weltmeistertitel in Automobil-Technology.



Sei eins mit Deinen Reifen.
Und die Strasse wird eins mit Dir.

EINS MIT HANKOOK





AGVS Business Academy

MÄRZ

AGVS-Didaktikmodule

Der Besuch dieser Weiterbildung ist für alle Berufsbildner der technischen Grundbildungen in den Betrieben, die über keinen tertiären Abschluss verfügen, **bis Ende 2020 obligatorisch**. Die Berufsbildnerinnen und Berufsbildner können entsprechend ihren Bedürfnissen frei wählen, welches der jeweils eintägigen Module sie besuchen. Der AGVS empfiehlt den Besuch weiterer Module.

- > **Modul «Die Instrumente der neuen BiVo kompetent einsetzen»:**
28. März 2018, Bern
- > **Modul «Lernende selektieren»:**
11. April 2018, Bern

NEU

Teilnehmern einen Überblick über die Mehrwertsteuer verschaffen. Es werden die wichtigsten Elemente der Mehrwertsteuer behandelt, damit in der Praxis die korrekte Anwendung gesichert ist.

- > 21. März 2018, Winterthur
- > 22. August 2018, Bern

Facebook, Xing, Twitter und WhatsApp im Autoverkauf

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

- > 27. März 2018, Bern

Videotraining im Autoverkauf – wie Sie dieses praktisch und einfach umsetzen

Dieser Workshop ist speziell für die Automobilbranche konzipiert. Im Fokus stehen die Ideen zu Videos, deren Produktion und Einsatz im Automobilverkauf.

- > 28. März 2018, Bern

Sie die möglichen steuerlichen Nachteile resultierend aus der Fabi-Abstimmung für Mitarbeiter mit Firmenfahrzeugen und kennen die diesbezüglich bestehenden Lösungsmöglichkeiten. Zusätzlich wissen Sie über die Situation für Grenzgänger und Optimierungsmöglichkeiten Bescheid.

- > 24. April 2018, Bern

Grundlagen Flottenverkauf

Fahrzeugflotten in Unternehmen zu bewirtschaften, erfordert von den Verantwortlichen umfassende Kenntnisse und Fähigkeiten. Lernziele: Der Teilnehmende kennt den Flottenmarkt und die Flottenbewirtschaftungsformen und versteht die möglichen Bedürfnisse der Flottenbesitzer. Er ist nach dem Kursbesuch in der Lage, eine auf Flottengesamtkosten basierende Argumentation zu führen – weg von der Rabattdiskussion hin zur Gesamtkostenoptimierung.

- > 25. April 2018, Bern

NEU

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

Einführung in die kaufmännische Grundbildung der Branche Automobilgewerbe für Ausbildungsverantwortliche von Lehrbetrieben, Berufs- und Praxisbildner.

- > 7. März 2018, Winterthur

MwSt.-Grundkurs

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

APRIL

Fabi und Grenzgänger – diese Lösungen haben wir für Sie!

Nach dem Besuch dieses Halbtagesseminars verstehen

NEU

MAI

Elektroinstruktion für Hochvoltssysteme in Elektro- und Hybridfahrzeugen

Dank des zweitägigen Kurses in Zusammenarbeit mit Electrosuisse und dem AGVS werden die Absolventen bereits heute auf sichere Voraussetzungen für Arbeiten an

der elektrischen Anlage solcher Fahrzeuge geschult.

> **Im Mai 2018, Bern**

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

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

> **en mai 2018, Berne**

MwSt.-Fortsetzungs- und -Vertiefungskurs: Fit für die Neuerungen ab 2018

Der Fortsetzungs- und Vertiefungskurs MwSt. soll bei den Teilnehmern die korrekte Anwendung der MwSt. fördern. Anhand von praxisbezogenen Fallbeispielen und im Dialog mit dem Referenten kann das Wissen vertieft werden. Voraussetzung ist der Grundkurs.

> **15. Mai 2018, Winterthur**

> **19. September 2018, Bern**

Occasionsmanagement

Für Automobilverkaufsberater, Geschäftsführer und Inhaber: Der Kurs behandelt die Ausstellung sowie Präsentation von Occasionen und beleuchtet den gesamten Eintauchprozess vom Bestandsmanagement von Occasionen über das Gewinnen von CRM-Kunden, die Kundenbindung bis hin zum Aufzeigen und Erarbeiten dynamischer Preisstrategien anhand von Beispielen auf den Internetplattformen.

> **15. Mai 2018, Bern**

Séminaire de gestion des occasions

Groupes cibles: Propriétaires, Directeurs, Vendeurs automobiles. Contenu: Exposition

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, gagner et fidéliser les clients de CRM.

> **17 mai 2018 à Berne**

JUNI

Chefsache: Workshop

Mitarbeitergespräche

Wie laufen Mitarbeitergespräche bei Ihnen ab? Wollen Sie diese noch effizienter und erfolgreicher gestalten? Sind Sie als Führungsverantwortliche dazu bereit, sich intensiv mit der wirksamen Mitarbeiterentwicklung auseinanderzusetzen? Dann sind Sie in diesem Workshop genau richtig!

> **7. Juni 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 somit verrechenbaren Stunden im Aftersales-Geschäft erhöht werden. Zur Unterstützung erhalten die Teilnehmer Checklisten, Beispiele und ein einfaches Excel-Sheet zur Berechnung und Überwachung der Kennzahlen.

> **20. Juni 2018, Bern**

Basisseminar 2018 für Automobilverkäufer/innen

Dauer: 10 Tage

> **Start: August 2018, Bern**

Automobilv-Verkaufsberater/in mit eidgenössischem Fachausweis

Der Lehrgang umfasst acht Module, die einzeln abgeschlossen werden. Sind alle erfolgreich bestanden, steht der Weg zum eidgenössischen Fachausweis offen.

> **Start Lehrgang: August 2018, Bern**

Dauer: drei Semester, berufsbegleitend

Facebook, Xing, Twitter et WhatsApp dans la vente automobile

L'atelier « Facebook, Xing, Twitter et WhatsApp dans la vente automobile » montre de nouvelles possibilités pour utiliser ces différentes plateformes afin de vendre encore plus efficacement. Cet atelier est spécialement conçu pour la branche automobile.

> **10 septembre 2018, Paudex**

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

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

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



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



TBZ HF

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

Weiterbildung

Höchste Rendite, null Risiko!

➔ Lehrgänge Automobiltechnik

Info-Abende an der TBZ HF

Mi 21.3. und Do 19.4.18, 18:30h





Aktuelle regionale Veranstaltungen zur Aus- und Weiterbildung im Automobilgewerbe

AARGAU

Automobildiagnostiker

Informationsabende:

Donnerstag, 8. März 2018, und

Mittwoch, 2. Mai 2018, 18 Uhr

Start: Mittwoch, 5. September 2018

Ort: Weiterbildungszentrum Lenzburg

> www.wbzlenzburg.ch

Betriebswirt im Automobilgewerbe

Kursstart: 17. August 2018

Ort: Handelsschule KV Aarau

> www.hkvaarau.ch

BERN

Automobil-Verkaufsberater

Informationsanlass:

1. März 2018 und 11. April 2018, 18 Uhr

Start Lehrgang: August 2018

Ort: Mobilcity Bern

> www.agvs-upsa.ch

FutureDay 2018

18. bis 22. Juni 2018

Ort: Berner Fachhochschule, 2537 Vauffelin

> www.ti.bfh.ch/futureday

Automobildiagnostiker

Kursstart: Mittwoch, 15. August 2018

Ort: GIBB Bern

Betriebswirt im Automobilgewerbe

Kursstart: Freitag, 17. August 2018

Ort: GIBB Bern

Automobil-Werkstattkoordinator

Kursstart: Freitag, 17. August 2018

Ort: GIBB Bern

> www.gibb.ch

CHUR / ZIEGELBRÜCKE

Automobildiagnostiker

Anmeldeschluss: 29. März 2018

Lehrgangsstart: 24. August 2018

Ort: ibW Höhere Fachschule Südostschweiz, Chur

Informationsabende:

15. März 2018, 19 Uhr

Ort: Berufsschule Ziegelbrücke

16. März 2018, 19 Uhr

Ort: AGVS-Ausbildungszentrum, Chur

> www.ibw.ch



Weiter mit Bildung

→ Mit der STFW praxisnah zum Berufserfolg.

AUTOMOBIL-WERKSTATT-KOORDINATOR

→ eidg. Fachausweis
05/06.09.2018 - 07.2020

AUTOMOBIL-DIAGNOSTIKER PW / NFZ

→ eidg. Fachausweis
05/06.09.2018 - 07.2020

AUTOMOBIL-VERKAUFSBERATER

→ eidg. Fachausweis
Di, 21.08.2018 - 17.12.2019

BETRIEBSWIRT IM AUTOMOBILGEWERBE

→ Höhere Fachprüfung
Mi, 22.08.2018 - 08.07.2020

STFW

SCHWEIZERISCHE
TECHNISCHE FACHSCHULE
WINTERTHUR

GRATIS ANMELDEN:
INFOVERANSTALTUNG
WEITERBILDUNGEN IM
AUTOMOBILGEWERBE
Montag, 09.04.2018
19.00 - 20.30 Uhr
www.stfw.ch/info

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

HORW

**Automobil diagnostiker und
Automobil-Werkstattkoordinator**
Start: August 2018
Ort: AGVS-Ausbildungszentrum
Horw
> www.agvs-zs.ch

ST. GALLEN

Automobil diagnostiker
Lehrgangstart: August 2018
Neu mit Einführungstagen
Ort: AGVS-Ausbildungszentrum
St. Gallen
Informationsabend -> siehe
Homepage
> www.agvs-abz.ch

THURGAU

Automobil diagnostiker
Lehrgangstart: August 2018
Ort: Gewerbliches Bildungszentrum
Weinfelden
> eb.gb.w.ch

WINTERTHUR

**Informationsanlass Weiter-
bildungen im Automobilgewerbe**
Montag, 9. April 2018, 19 Uhr
Ort: Schweizerische Technische
Fachschule Winterthur (STFW)
> www.stfw.ch/info

Automobil-Verkaufsberater
Start Lehrgang: 21. August 2018
Ort: STFW
> www.stfw.ch/aavb

**Betriebswirt im Automobil-
gewerbe**
Start Lehrgang: 22. August 2018
Ort: STFW
> www.stfw.ch/abwa

**Automobil diagnostiker
Automobil-Werkstattkoordinator**
Start Lehrgang: 5./6. September
2018
Ort: STFW
> www.stfw.ch/ad
> www.stfw.ch/adwo

ZÜRICH

**Informationsanlass Weiter-
bildungen im Automobilgewerbe:**
Mittwoch, 21. März 2018,
18.30 Uhr
Ort: Technische Berufsschule
Zürich (TBZ)

Karriereabend
Donnerstag, 17. Mai 2018,
18.30 Uhr
Ort: TBZ Zürich

**Betriebswirt im
Automobilgewerbe**
Start: Montag, 20. August 2018
Ort: TBZ Zürich

**Automobil diagnostiker
BP/ Automobil-Werkstatt-
koordinator BP**
Start: Montag, 20. August 2018
Ort: TBZ Zürich

**Automobil-Werkstatt-
koordinator mit Zertifikat AGVS**
Start: 17. September 2018
Ort: TBZ Zürich

> www.tbz.ch

ZUG

**Lehrgang Automobil-
diagnostiker/-in mit eidg.
Fachausweis**
Informationsabend:
29. Juni 2018, 18 Uhr, GIBZ
Start: 26. Oktober 2018
Ort: Gewerblich-industrielles
Bildungszentrum Zug (GIBZ)
> www.kursprogramm.info/ad

ROMANDIE

**Brevet fédéral de coordinateur
d'atelier automobile UPSA**
Séance d'information:
20.03.2018, 18 h
Prochaine session:
10.09.2018 – 30.06.2019
Localité: Centre Patronal de
Paudex

**Brevet fédéral de conseiller de
service à la clientèle dans la
branche automobile**
Séance d'information:
18.04.2018, 18 h

Prochaine session:
Printemps 2018
Localité: Centre Patronal de
Paudex

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

Prochaine session:
25.04.2018 – 27.11.2019
Localité: Centre Patronal de
Paudex

> www.romandieinformation.ch

VALAIS

Diagnosticien d'automobiles
Prochaine session: Automne 2018
Localité: Ecole Professionnelle
Technique et des Métiers, Sion

**Coordinateur d'atelier
automobile**
Prochaine session: Automne 2018
Localité: Ecole Professionnelle
Technique et des Métiers, Sion

> formationcontinuevalais.ch

FAHRZEUGRESTAURATOR/IN

Fachrichtung Automobiltechnik
Fachrichtung
Carrosseriespenglerei
Fachrichtung
Carrosserielackiererei
> www.fahrzeugrestaurator.ch

Aus den Sektionen

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



gibb

weiterbildung

GEWERBLICH-INDUSTRIELLE
BERUFSSCHULE BERN



Betriebswirt/in im Autogewerbe

Nächster Kurs:

Vorbereitungskurs auf die Höhere Fachprüfung (HFP)

Kursbeginn: Freitag, 17. August 2018

Kursdauer: 4 Semester

Wir haben noch freie Plätze

**Werkstattkoordinator/in Berufsprüfung
und Zertifikat AGVS**

Nächster Kurs:

Vorbereitungskurs auf die eidg. Berufsprüfung (BP)
resp. Zertifikatsprüfung

Kursbeginn: Freitag, 17. August 2018

Kursdauer: 4 resp. 2 Semester

Wir haben noch freie Plätze

Mehr Infos unter 031 335 91 45 oder www.gibb.ch/weiterbildung

AutoScout24

Unterstützung bei Erfolg

Wissen Sie, welches der richtige Marktpreis für Ihr Fahrzeug ist? Oder wie viele Inserate von Ihnen aktiv sind und in Mit diesem Ratgeber geben wir Ihnen Tipps und Tricks, um Sie bei Ihrer Autovermarktung zu unterstützen.

■ Das Ziel Ihres Geschäfts ist es, schnell und einfach die Fahrzeuge zum richtigen Preis zu verkaufen. AutoScout24 bietet Ihnen hierfür nicht nur den grössten Online-Marktplatz, sondern auch nützliche Daten, die Sie für den erfolgreichen Verkauf nutzen können. Im Memberbereich «Mein AutoScout24» finden Sie unter «Fahrzeuge verwalten» den Cockpit-Bereich, der Ihnen wertvolle Informationen zur Datenauswertung der letzten 30 Tage liefert:

stellen, gelingt dies mit einer virtuellen Hintergrundwand vom AutoScout24-Picdesigner (<https://as24.picdesigner.ch/>). Die neutrale Wand darf einen dezenten Schriftzug Ihres Firmennamens und dem Markenlogo tragen. Dies ist die einzige erlaubte Bildbearbeitung.

Tipp: Aussagekräftige Fotos erhöhen Ihre Verkaufschancen. Der Käufer interessiert sich nicht nur für die Aussen- sondern auch für die Innenansicht des Fahrzeuges.

Vermeiden Sie Ladenhüter mit strategischem Preismarketing.

Tipp: Prüfen Sie alle 30 Tage, ob der Preis eines Inserates noch der aktuellen Marktlage entspricht.

Hinweis aus den Insertionsregeln: Der Endkonsumentenverkaufspreis ist der Preis, den der Konsument schliesslich bezahlen muss. Darin enthalten sind insbesondere die Mehrwertsteuer (bei Gewerbetreibenden) und allfällige Gebühren. Monatliche Leasinggebühren oder Mietpreise dürfen in diesem Feld nicht angegeben werden. Die Vorgaben der Verordnung über die Bekanntgabe von Preisen sind vollumfänglich einzuhalten.

Weitere Auswertungen, die im Cockpit für Sie bereitstehen:

- Auflistungen bei Suchen: Wie oft erschien eines Ihrer Inserate in einem Suchresultat?
- Aufrufe von Inseraten: Hier wird gezählt, wie oft eines Ihrer Inserate angeschaut wurde.
- Telefonanrufe und Kontakt-E-Mails: Gezählt werden hier die Telefonanrufe, die via Telefon-Link getätigt wurden und die Anzahl versendeter Kontakt-E-Mails.
- Aufrufe der InfoPage und Aufrufe Ihrer Website: Informiert sich ein Kunde über Ihre Garage via InfoPage oder klickt er auf den Link zu Ihrer Website, wird dies gezählt.
- Ausdrücke von Inseraten: Zeigt an, wie oft eines Ihrer Inserate ausgedruckt wurde.
- Aufrufe Ihres Standortes: Gibt Auskunft, wie oft sich ein Kunde über Ihren Standort informiert hat.



Nebst der Anzahl aktiver Inserate in den letzten 30 Tagen gibt der Fahrzeugpark wichtige Hintergrundinfos, die Sie im Verkauf unterstützen. Beispielsweise wird Ihnen bei den Originalfotos angezeigt, über wie viele Fotos Ihre Inserate verfügen. Nutzen Sie die Möglichkeit, dass Sie bis zu 16 Bilder hochladen können. Hinweis aus den Insertionsregeln: Erlaubt sind ausschliesslich Originalbilder, Videos und PDFs, die das tatsächlich inserierte Fahrzeug darstellen. Möchten Sie das Fahrzeug in einem besseren Licht dar-

Standtage bedeuten Verlust. Prüfen Sie bei Standzeiten ab 90 Tagen die Attraktivität Ihres Inserates und werten Sie es mit attraktiven Originalfotos oder einer detaillierteren Beschreibung auf.

Tipp: Das Vertrauen in Sie wird unter anderem auch durch eine rechtsgültige Adresse gestärkt. Sorgen Sie dafür, dass die publizierte Adresse korrekt ist.

reicher Autovermarktung

Suchergebnissen aufgelistet werden? Und wie enorm wichtig die Fahrzeugdaten für die Qualität Ihres Inserates sind?



TopListing zuoberst angezeigt und mit «Top!» gekennzeichnet. Bei mehreren TopListing-Buchungen wird dabei immer die aktuellste zuoberst angezeigt. Ändert der Suchende die Sortierreihenfolge, übersteuert dies die Sortierung nach TopListing und das Fahrzeug wird gemäss dem gewählten Kriterium – beispielsweise dem Preis – eingereiht.

TopListing ist jeweils mit einer Laufzeit von 14 Tagen buchbar und fest an ein Fahrzeug gekoppelt. Ein weiterer Vorteil für Sie: Die Preise variieren je nach Modell. Speziell für seltenere Modelle ist das TopListing also eine gute Möglichkeit, den Suchenden zu Ihrem Angebot zu führen. ◀

Erfahren Sie in der nächsten Ausgabe mehr zum Fahrzeug-Remarketing, das am 88. Auto-Salon vorgestellt wird.

www.autoscout24.ch

Vergleichen Sie Ihre Angebote mit der Konkurrenz

Im Verlauf wählen Sie zwischen den beiden Möglichkeiten «Aufrufe von Inseraten» oder «Auflistungen bei Suchen». Im Diagramm wird Ihnen der Vergleich zwischen Ihren Inseraten und dem Durchschnitt aller Inserate von AutoScout24 angezeigt. Möchten Sie es detaillierter? Mit der Fahrzeugart können Sie Ihre Suche auf Neuwagen, Occasionen, Oldtimer oder Vorfuhrmodelle einschränken. Mithilfe der Markenauswahl zeigt Ihnen der Diagrammverlauf Informationen rund um die von Ihnen inserierte Marke.

Tipp: Ist der Diagrammverlauf relativ identisch, so sind Ihre Inserate ideal eingestellt. Wenn Sie unter dem AutoScout24-Durchschnittswert liegen, prüfen Sie die Attraktivität Ihres Inserates in Bezug auf Preis, Bilder und Beschreibung.

TopListing: So positionieren Sie Ihr Inserat besser

Nutzen Sie das TopListing zu Ihrem Vorteil: Sie erhalten damit pro Buchung eine bis zu dreimal höhere Beachtung als bei einem normalen Inserat. Wie funktioniert es? Aus allen Fahrzeugen, welche den Suchkriterien eines Nutzers entsprechen, werden die gebuchten

AUTO SCOUT 24

AutoScout24 ist der grösste Online-Marktplatz für Fahrzeuge in der Schweiz. Ihr Vertrauen ist uns wichtig und wir wollen Sie als Partner unterstützen. Wir hoffen, dass Ihnen die Tipps rund um Ihren Memberbereich helfen, um erfolgreiche Geschäfte abzuschliessen. Vom 6. – 18. März sind wir für den persönlichen Austausch mit Ihnen im Herzen vom Auto-Salon, in der Halle 5, anzutreffen.

Continental

www.contitech.de

> Contitech erweitert sein Portfolio

pd. Zusätzlich zum üblichen Zahnriemen, der im Motor die Nockenwelle steuert, benötigen einige Motoren einen weiteren Antriebsriemen. Dieser treibt beispielsweise die Ausgleichswelle oder die Einspritzpumpe an – bei zahlreichen Fahrzeugmodellen eine übliche Anwendung. Doch diese zwang Werkstätten bislang dazu, für eine Reparatur oder einen Wechsel gleich mehrere Komponenten einzeln beschaffen zu müssen. Mehr Individualität und Effizienz bringen nun die PRO-Kits von Continental, mit denen Kunden beide benötigten Riemen in einem Paket bekommen.

«Bisher musste der Kunde für einen Austausch des Steuerriemens ein Zahnriemen-Kit oder die Ergänzung inklusive einer Wasserpumpe kaufen und darüber hinaus einen weiteren einzelnen Zahnriemen. Das war umständlich und kostete Zeit. Mit den neuen Paketen bekommt er nun ganz bequem alles aus einer Hand», so Produktmanager Adrian Rothschild. Damit setzt Continental seine jahrzehntelange Unternehmensphilosophie von individuellen Lösungen und zuverlässigem Service fort. Schon die bisherigen Kit-Varianten waren Erfolgsmodelle und sind seit langer Zeit fest im Markt etabliert. <



Zahnriemen-Kit von Continental.

Federal-Mogul Motorparts

www.fmmotorparts.eu

> Zeit und Geld sparen

pd. Federal-Mogul Motorparts, ein Unternehmensbereich der Federal-Mogul LLC, stellt das neue Pro-Fit Sortiment von Payen vor. Es bietet professionelle Serviceprodukte unter einem Markenzeichen. Es garantiert Werkzeuge und Werkstoffe mit überragender Qualität für eine saubere und kostengünstige Montage in Erstausrüstungsqualität.

Universalabdichtung

Die Universalabdichtung haftet an den meisten Dichtflächen aller Motor- und Fahrzeugmarken. Sie ist zur Abdichtung von Zylinderlaufbuchsen, Kunststoffgehäusen und an den wesentlichen Dichtflächen in Motoren, Getrieben und Achsen einzusetzen.

Snap-ups

Bei den bereits eingeführten Snap-ups handelt es sich um ein hilfreiches Tool für den Einbau von Ölwanne bzw. Ölwanneabdichtungen. Sie werden einfach in die Ecken des Blocks geschraubt und halten Ölwanne und Dichtung fest, während der Werkstattmitarbeiter die Schrauben einsetzt und anzieht. Schnell und einfach!

Dichtring-Sortimentsbox

In der Sortimentsbox bietet Payen eine schnelle und einfache Auswahl von Dichtringen für die Ölablassschraube an. Die Box enthält 14 verschiedene Artikel von 10 bis 22 mm beziehungsweise 210 Dichtringe und zwei Ölablassschrauben. <



Dichtring-Sortimentsbox von Federal-Mogul Motorparts.

NEU FÜR SIE

AutoRadar

DIE POLE-POSITION FÜR IHREN FAHRZEUGEINKAUF

www.autoscout24.ch

AUTO
SCOUT 24

Autocomp AG

www.autocomp.ch

> Die Garagensoftware WSCAR – umfangreich und trotzdem einfach

Die WSCAR-Garagensoftware.

pd. Die Autocomp AG vertreibt ihre Garagensoftware unter dem Namen WSCAR. Die Applikation kann bereits für 900 Franken jährliche Lizenzkosten in einer Light-Variante genutzt werden. Die Software, die bei rund 550 Betrieben in der gesamten deutschsprachigen Schweiz im Einsatz ist, wurde in den vergangenen 30 Jahren weiter-

entwickelt. Sie umfasst heute alle Applikationen, die in der Administration eines Garagenbetriebs benötigt werden. Dazu gehören: Kundenverwaltung (mit Kundenfahrzeugen), Materialwirtschaft (mit Bestellwesen, Einlesen von Lieferantenpreislisen), Arbeitspositionenkatalog (mit Festzeiten, Textbausteinen), Fahrzeughandel (mit Fahr-

zeugankauf/-verkauf, Wagenbuch), Fakturierung (mit Auftrag, Offerte, Lieferschein, Bestätigung, Akontorechnung, Gutschriften und Rechnungen, Schnittstellen zu Webshops), Debitoren (mit elektronischer Zahlungsverarbeitung, Mahnwesen), Kreditoren (mit Unterstützung Belegleser, elektronische Überweisungen), Finanzbuchhaltung (mit automatisierter Mehrwertsteuerabrechnung), Mitarbeiterverwaltung (mit Absenzenkontrolle, Lohnabrechnung/Lohnausweis, automatischer Verbuchung), Termin-/Kapazitätsplaner (mit Gruppenplanung, Miet-/Ersatzfahrzeugverwaltung, Reifeneinlagerung), Dokumentenverwaltung (mit Serienbrieffunktion), Listen (mit Bildschirm-/Druck- oder Exportmöglichkeit, Etikettendruck), Benutzer-

verwaltung (mit Zugriffsberechtigungen).

Optional sind folgende Funktionen: Zeiterfassungslösung (mit Barcodescanner), Kassenslösung (mit Barcodescanner), Tankautomatenbindung, diverse Schnittstellen zu Drittprogrammen (ESA, Derendinger, Technomag, Hostettler, auto-idat, Eurotax, ETOS, et cetera), Anbindung an die Applikationen der Hersteller und Importeure (Opel, Volkswagen, Peugeot, oder etwa Citroën).

Es finden regelmässig unverbindliche Programmvorfürungen bei Autocomp statt. Die Termine sind auf der Homepage publiziert. Kunden können auch die gesamte Hardware (PC, Drucker, et cetera) sowie die Netzwerkinfrastruktur von der Autocomp AG beziehen oder bestehende Hardware warten lassen. <

Carex Autozubehör AG

www.carex.ch

> Hauptkatalog 2018 und 35-jähriges Jubiläum

pd. Neben dem neuen umfangreichen Webshop mit 3D-Felgenkonfigurator ist der «Carex Tuning & Racing»-Katalog immer noch ein begehrtes und praktisches Verkaufsinstrument. Er erscheint jährlich zur Eröffnung des Genfer Automobil-Salons in den Sprachen Deutsch und Französisch. Der Versand erfolgt an sämtliche Garagisten, Autoshops, Autoimporteure und Wiederverkäufer in der ganzen Schweiz.

Auf über 300 farbigen Seiten im gewohnten A4-Format finden Autoliebhaber, Individualisten und Rennfahrer ihr ganz exklusives, sportliches und praktisches Zubehör von den besten Brands wie BBS, Borbet, Breyton, H&R, Bilstein, Brembo, Supersprint, Sparco, Foliatec

oder etwa Swiss Klick.

Das grosse Sortiment enthält Tuning-Produkte in den Bereichen Leichtmetallfelgen, Fahrwerke, Spurverbreiterungen, Stossdämpfer, Sportauspuffanlagen und Endrohre, Bremsanlagen, Kupplungen, Luftfilter, Rennbekleidung und Rennaccessoires, Carstyling innen und aussen, Sicherheitsartikel und Off-Road-Zubehör.

Die Sportauspuffanlagen von Eisenmann Exhaust Systems sowie RGM Rearguards (Ladekanten-schutz) ergänzen das grosse Sortiment nebst weiteren interessanten Neuheiten erfolgreich.

Jeder Tuning- und Racing-Freak sowie Autoliebhaber findet in diesem vielseitigen Zubehörwerk alles, was es zum

Tunen, Optimieren und sportlichen Fahren braucht. Der Katalog kann bei Carex direkt angefordert werden und ist zusätzlich auf der Webseite einsehbar. <



Stieger Software AG

www.stieger.ch

> Online Planer: Der 24-Stunden-Buchungsservice im Internet

pd. Der Online Planer funktioniert als kleine, eigenständige Website, die direkt durch Stieger gehostet wird. So können auch Garagisten den Online Planer einsetzen, die keine eigene Website besitzen. Garagen mit bereits

bestehender Website müssen keinerlei Datenkapazität dafür bereitstellen. Das Kundenangebot auf dem Online Planer bestimmt allein der Garagist. Dabei stehen ihm diverse Auswahlmöglichkeiten zur Verfügung. Mit dem Online Planer

können Kunden zu jeder Zeit bequem von überall ihren Werkstatttermin buchen.

Als Garagist gewinnt man so Zeit, die gewinnbringend in die Kundenbeziehung investiert werden kann. Gerade in Stosszeiten wie beim saisonalen Reifenwechsel blockieren telefonische Terminvereinbarungen die ohnehin schon knappen Personalkapazitäten. Der Online Planer prüft selbstständig und sekundenschnell auf frei verfügbare Werkstatttermine, indem er sie automatisch mit dem Werkstattplaner von Stieger abgleicht und diese dem Kunden im Buchungsprozess übersichtlich anzeigt. Online

gebuchte Termine werden automatisch im Werkstattplaner eingetragen und dem Garagisten sowie dem Kunden per E-Mail avisiert, sprich bestätigt. Ein weiterer Vorteil für Garagisten ist die Möglichkeit, weitere Zusatzgeschäfte über frei wählbare Angebote zu generieren. Auch das Design ist individuell anpassbar. Kurz: Der Online-Terminplaner spart Zeit und Geld, entlastet von Routinearbeiten am Telefon, erhöht die Kundenzufriedenheit. Das Tool ist voll in den Werkstattplaner Visual-Plan/Easy-Plan integriert. Voraussetzung sind DMS Visual-/Easy-/Compact-Drive oder Europlus. <



Mit einem Klick auf den Termin-Button buchen Kunden mit dem Online Planer ab sofort selber ihren Werkstatttermin.

BASF Coatings Services AG

www.basf.com

> Sortiment mit revolutionären Kabinenfilter erweitert

pd. Die BASF Coatings Services AG, Tochter der weltweit agierenden BASF Coatings, erweitert ihr Produktportfolio im Bereich Zubehör mit der Einführung des synthetischen Farbnebelabscheiders BASF SPA490 Premium. Dieses Produkt ist auf dem Carrosseriemarkt einmalig.

kabinen einzeln verlegen. Mit dem Novum reduziert sich der Arbeitsaufwand auf die Hälfte; Carrosserien und Garagen sparen Zeit und Geld. Francesco Cirillo, Produktmanager Paint Related Products, fasst die weiteren Vorzüge des in der Schweiz produzierten Produktes zusammen: «Dank den neuen synthetischen Materialeigenschaften gehören Hautirritationen der Vergangenheit an. Der grösste Vorteil des

Farbnebelabscheiders liegt aber darin, dass der neue Filter Schäden an Motoren und Abluftkanälen präventiv verhindert.» Das Produkt ist sowohl als Rollenware wie auch als Zuschnitt über die BASF Coatings erhältlich. Mit dieser Neuheit ergänzt der Lieferant von Autoreparatlacken ideal sein umfangreiches Lackzubehörsortiment. <

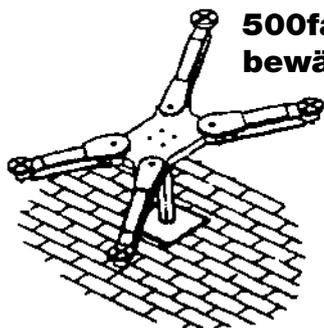


Der neue Kabinenfilter von BASF verhindert Schäden an Motoren und Abluftkanälen.

Schutz dank Synthetik

Bislang mussten Carrosserielackierer den Vor- und den Nachfilter in den Spritz-

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

seit 1964 **CORTELLINI & MARCHAND AG** 061 312 40 40
Rheinfelderstrass 6
4127 Birsfelden

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

www.auto-steuergeraete.ch

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

www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch

Rhiag Group Ltd

www.rhiag.ch

> Das neue Garagenkonzept «Just Drive» rollt an

tki. Gerade in der Startphase ist die regionale Marketing- und Kommunikationsarbeit für Konzeptpartner entscheidend. «Als Konzeptanbieter ist uns einerseits eine klare, transparente Kommunikation mit den Garagen wichtig. Andererseits wollen wir mit «Just Drive» den Endkunden direkt ansprechen», erklärt Roger Hunziker, Abteilungsleiter Marketing der Rhiag. So hat der Zuger Autoteile- und Vertriebspezialist Broschüren an 60000 Haushalte im Umkreis der teilnehmenden Garagen verschickt. Wichtig ist der Rhiag, dass ihre Konzeptpartner als umfassende Dienstleister auf sich aufmerksam machen

können. Hunziker: «Mit «Just Drive» haben wir schweizweit das erste Kundenkonzept für den freien Autoteilegrosshandel entwickelt. Die Fokussierung auf den Autofahrer kommt auch dem Garagisten zugute.» Der Garagist kann mit einem guten Service und dem charmanten, persönlichen «Just Drive»-Kundendienst punkten. Dank günstigeren Autoersatzteilen mit Erstausrüsterqualität profitiert der Autofahrer auch kostenmässig. Für die Kundenbereiche bietet «Just Drive» mit der sympathischen Leitfigur «Justin» ein klares Profil, mit dem sich sowohl Mitarbeiter als auch Kunden identifizieren können. Das Kommunikations-

paket des Garagenkonzepts beinhaltet Webseite, Briefschaff, Autobeschriftung, Direktmailings bei Endkunden und einiges mehr.

«Wir unterstützen die Garagisten auch bei der Umsetzung von Kundenaktionen wie Panettone zu Weihnachten oder eine Postkarte für Nachfolgekommunikation. Alle Leistungen sind bereits im Basispaket inbegriffen», fügt Hunziker an. Für das national ausgerichtete Konzept ist ein einheitlicher Auftritt erfolgsentscheidend. «Wir stehen aber in persönlichem Kontakt mit jeder Garage und stimmen die Umsetzung schrittweise miteinander ab. Besonderheiten der Garage werden so ebenfalls berücksichtigt», verspricht der Marketingexperte und verweist auf die Kontaktmöglichkeit per E-Mail an auto@just-drive.ch. Kundenservice wird bei den «Just Drive»-Garagen gross geschrieben. Aus diesem Grund sind Kundenservice-schulungen für alle Konzeptnehmer obligatorisch und mit Folgekursen verbunden. So kann die Servicequalität langfristig sichergestellt werden. <



Das Team der «just drive»-Garage Holziken: (v. l.) Tobia Huber, Guido Bösiger und Géraldine Wanner.

VORSCHAU AUTOINSIDE 4 – APRIL 2018

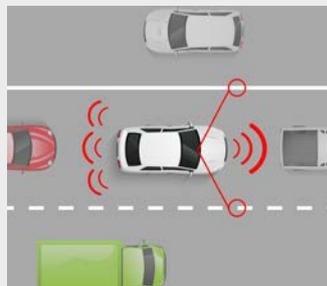
Die nächste Ausgabe erscheint am 4. April 2018 mit folgenden Schwerpunktthemen:

**Am Auto-Salon auf Stimmen- und Neuheitenfang**

In der Aprilausgabe berichten wir in einer vor Ort recherchierten Nachschau vom Auto-Salon Genf über die Highlights, Neuheiten und Trends der Zulieferbranche. Wie fällt die Bilanz der Aussteller der Halle 7 und der Besucher aus?

**Von Batterien, Bordnetzen, und Multimediasystemen**

Innovationen werden zunehmend von der Elektronik bestimmt. Mechatronik, Motronic sowie Kenntnisse über Fahrzeugsystemarchitekturen werden für Verkauf und im Aftersales-Geschäft immer relevanter.

**Assistenz- und Sicherheitssysteme**

Nicht nur Motoren, Bremsen und Fahrwerke müssen gewartet und repariert werden. Immer mehr Fahrzeuge sind auch mit aktiven Assistenz- und Sicherheitssystemen ausgerüstet, die genauso Unterhalt, Reparatur oder Ersatz benötigen.

AUTO INSIDE

91. Jahrgang, 11 Ausgaben
in deutscher und französischer Sprache

WEMF-beglaubigte Auflage per September 2017:
12289 Exemplare davon 9172 in Deutsch,
3117 in Französisch

Das auflagenstärkste Fachmagazin für die Schweizer Garagisten

Herausgeber
Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)
www.agvs-upsa.ch

Verlag
AUTOINSIDE, Wölflistrasse 5
Postfach 64, CH-3000 Bern 22
Telefon: +41 (0)31 307 15 15
verlag@agvs-upsa.ch, www.autoinside.ch

Administration und Aboverwaltung
Jahresabonnement
CHF 110.– inkl. MWST
Einzelnummer
CHF 11.– inkl. MWST
Kontakt: Alain Kyd
Telefon: +41 (0)31 307 15 15
alain.kyd@agvs-upsa.ch, www.agvs-upsa.ch

Jetzt abonnieren unter www.agvs-upsa.ch/abo

Redaktion
AGVS-Medien
Flurstrasse 50, CH-8048 Zürich
Telefon: +41 (0)43 499 19 81
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).

Weitere Beiträge von: Arjeta Berisha, Reto Blättler, René Degen, Andreas Senger.

Gestaltung: Robert Knopf, Christoph Pfister

Vermarktung
AGVS-Medien
Flurstrasse 50, CH-8048 Zürich
Kontakt: Erich Schlup, Key Account Manager
Telefon: +41 (0)43 499 19 83
Mobile: +41 (0)79 256 29 23
vermarktung@agvs-upsa.ch

Gesamtverantwortung
Redaktion und Vermarktung
Georg Gasser
AGVS-Medien
Flurstrasse 50, CH-8048 Zürich
Telefon: +41 (0)43 499 19 99
ggasser@agvs-upsa.ch

Druck/Versand
galledia AG, Burgauerstrasse 50
CH-9230 Flawil, www.galledia.ch
Kontakt: Michael Rottmeier
Telefon: +41 (0)58 344 97 44
michael.rottmeier@galledia.ch

Nachdruck oder Vervielfältigung von Artikeln auch auszugsweise nur mit Zustimmung der AGVS-Medien. Für unaufgefordert 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

Das **grösste** Reifensortiment ...

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

... mit dem
schnellsten
Lieferservice

Technomag am Autosalon
8. bis 12. März 2018
Halle 7, Stand 7240

TECHNOMAG

Technomag AG
www.technomag.ch

Über **250'000 Artikel** sofort lieferbar