

AUSGABE 2 - FEBRUAR 2016

AUTO INSIDE

Das Fachmagazin für die Schweizer Garagisten

Tag der Schweizer Garagisten: Alles zur grössten Fachtagung der Schweizer Autobranche

Seiten 9 bis 17

Neuwagenmarkt 2015: Tiefe Preise sorgen für ein Hoch bei den Zulassungszahlen

Seiten 22 und 23

AutoEnergieCheck: Die Autohaus Ryser AG aus Oberwil BL ist «AEC-Garagenbetrieb des Jahres»

Seite 34

MOTOREX. UND ES LÄUFT WIE GESCHMIERT.



MATTHEO CHRISTEN/LEOCH

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



Erfolgreich durchstarten: Start/Stop-Batterien mit Spitzentechnologien von Bosch



Umfassende Start/Stop-System-Kompetenz für Profis:

- ▶ Batterie S5 A mit AGM-Technologie für Start/Stop und Rekuperation: Mikroglasfasermatten binden die Säure, wodurch höhere Energiemassen passieren
- ▶ Batterie S4 E mit EFB-Technologie für Start/Stop: mit Polyester-Scrim beschichtete positive Platte für hohe Zyklenfestigkeit
- ▶ Erstklassige Qualität: Fahrzeughersteller und -halter vertrauen auf Bosch
- ▶ KTS-Diagnose- und BAT-Batterietester: für den Batteriewechsel
- ▶ Bosch Battery Collection System: wirtschaftliches, sicheres und umweltfreundliches Batterie-Recycling

www.bosch-werkstattwelt.ch



BOSCH
Technik fürs Leben



Februar 2016



9 Tag der Schweizer Garagisten 2016: Rund 550 Gäste hörten spannende Referate, führten interessante Gespräche und genossen die attraktive Location.



28 Gotthard-Abstimmung: AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli sagt im Interview, warum ein «Ja» am 28. Februar für das Autogewerbe wichtig ist.



Der Kunde von heute ist anspruchsvoll. Mit Motorex wird er zufrieden sein.

Editorial

5 Ein Jahr nach dem Wegfall des Euromindestkurses von 1.20 Franken

Kurz notiert

Tag der Schweizer Garagisten

- 9 Mit Mut und Optimismus in die Zukunft
- 12 Premiere des «Dîner des garagistes»
- 13 Lernende im Rampenlicht
- 14 Was die Besucher sagten
- 16 Erstaufführung des AGVS-Films
- 17 Pierre Daniel Senn zieht Bilanz

Auto-Salon

- 18 Willkommen am AGVS-Stand
- 19 co2tieferlegen am Auto-Salon

Verkauf

- 20 Glamouröse Pirelli-Night
- 22 Boomender Neuwagenmarkt
- 24 Stagnierender Occasionsmarkt

Nutzfahrzeuge

- 26 Positives Jahr für die Importeure

Politik

- 28 «Ja» zur 2. Gotthard-Röhre
- 29 Serie: Dafür stehe ich ein

Werkstatt & Kundendienst

- 30 Empa: Saubere Dieselmotoren
- 32 EKZ: Energie sparen
- 34 AEC-Garagenbetrieb des Jahres
- 35 ESA eShop – in wenigen Klicks zum Ziel

Beruf & Karriere

- 36 Business Academy
- 37 Programm der Branchenlösung BAZ
- 38 Regionale Weiterbildungsmöglichkeiten
- 39 Neuer Lehrgang: Verkaufsberater
- 40 Umfrage bei den Lehrlinggängern

Auto und Wissen

- 42 Kabelbaum

Garagenwelt

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



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



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

mobilcity.ch

Sie haben das Fahrzeug Wir die Batterie, an Lager!



Mit Power durch den Winter
dank HOCO Batterien



HOCO
CALCIUM POWER
MADE FOR YOUR NEEDS!
BEST PRICE, HIGH QUALITY

Ein Jahr später

Liebe Leserin, lieber Leser,

Vor etwas mehr als einem Jahr löste die SNB mit der Aufhebung des Euromindestkurses von 1.20 Franken eine Schockwelle aus. Die wirtschaftlichen Kreise befürchteten das Schlimmste und korrigierten ihre Wachstumsprognosen für das Jahr 2015 nach unten. Die Autoimporteure waren die ersten, die reagierten und ihre Preise umgehend anpassten.

Der Markt reagierte positiv, sodass 2015 mit 323783 verkauften Einheiten das zweitbeste Resultat der letzten 15 Jahre erzielt wurde.

Der Haken: Die Kennzahlen sind in Einheiten und nicht in Umsatz ausgedrückt. Auch wenn der Schweizer Automarkt 2015 eine Zunahme von 7,2 Prozent verzeichnen konnte, sank der Gesamtumsatz der Branche aufgrund des Eurokurses, was die wirtschaftliche Situation der Garagen zusätzlich belastete.

Vor diesem Hintergrund müssen sich die Schweizer Garagen entsprechend anpassen. Sie müssen ihre Arbeit effizienter gestalten, neue Ressourcen suchen, ihre Kunden stärker binden und vermehrt in Bildung investieren.



«Die Kennzahlen sind in Einheiten und nicht in Umsatz ausgedrückt.»

Die Technologien entwickeln sich rasant und die Fahrzeuge werden immer vernetzter und autonomer. Die Garagisten dürfen die digitale Wende nicht abwarten, sondern müssen ihr vorgehen, um hinsichtlich Ausrüstung und Know-how eine Nasenlänge voraus zu sein. Dies hat natürlich seinen Preis und den können die Garagisten nicht alleine tragen. Sie müssen deshalb mit vereinten Kräften, zusammen mit den Importeuren und dem AGVS, handeln.

Bei der Bildung nimmt der AGVS eine zentrale Rolle ein. Erste Gespräche mit den Importeuren über gemeinsame Bildungsstandards haben bereits stattgefunden und sind positiv verlaufen. Die Lehrpläne befinden sich in Revision, damit die Lernenden in Zukunft mit einer Berufsbildung auf den Arbeitsmarkt

gelangen, die den Anforderungen der Garagisten entsprechen. Die laufende Revision muss noch vom SBFI genehmigt werden und dürfte 2018 in Kraft treten.

Aber nicht nur die technische Ausbildung ist ein Anliegen unseres Verbandes. Die Business Academy des AGVS bietet eine breite Auswahl an Schulungen an, die vom Kundenempfang über die Betriebsführung und die Arbeitssicherheit bis hin zur Verkaufsschulung reichen.

Die individuelle Mobilität ist und bleibt ein entscheidender Faktor für das Wohl unserer Gesellschaft. Mit der Sicherstellung einer qualitativ hochwertigen Ausbildung in allen Bereichen unserer Branche sind viele das ganze Jahr hinweg beschäftigt. Sie setzen einen Teil ihrer Zeit dafür ein, dass unser Verband die führende Position in Sachen Mobilität behält. Dafür danken wir ihnen herzlich.

Liebe AGVS-Mitglieder, liebe Kollegen, profitieren Sie und alle Ihre Mitarbeitenden von diesem grossen Bildungsangebot. In die Bildung investieren heisst, an die Zukunft unserer Branche zu glauben.

Freundliche Grüsse

Charles-Albert Hediger
Mitglied des Zentralvorstandes,
Abteilung Berufsbildung

Ballondekorationen nach Mass vom Profi:



Evaluation
Beratung
bei Ihnen,
rufen Sie
uns an!*

Offerte
detailliert
mit Foto-
montage

Montage
vor Ort durch
Ballon-Profis
nach Ihren
Wünschen

Kombi
bedruckte
Ballons
oder Wett-
fliegen

Abräumen
auf Wunsch
demonstrieren
wir die Deko
wieder

Ihr Erfolg
- leicht + bunt
- weit sichtbar
- exklusiv
- professionell


**Ballon-
Müller AG**
Uekerstrasse 20
5027 Herznach

*Tel. 062 - 867 90 30
Fax 062 - 878 14 04
info@ballon-mueller.ch
www.ballon-mueller.ch

Christian Strube neu bei Skoda

Mit Wirkung zum 1. Dezember 2015 übernahm Christian Strube (52) im Skoda Vorstand die Verantwortung für das Ressort «Technische Entwick-



Christian Strube.

lung». Er folgt auf Dr. Frank Welsch (51), der künftig die Technische Entwicklung der Marke Volkswagen verantwortet. <

Coca-Cola-Aussendienst fährt Renault

Über 50 Mal Hochglanz in Schwarz und Chrom: Der Aussendienst von Coca-Cola übernahm die erste Tranche seiner über 150 neuen Dienstfahrzeuge. Coca-Cola HBC

Schweiz entschied sich für den Renault Megane Grandtour und den Renault Grand Scenic, beide mit dem sparsamen 1.5 dCi Dieselmotor, EDC Doppelkuppelungsgetriebe und der Top-Ausstattung Bose. Für die Übergabe der ersten Fahrzeuge trafen sich die Flotten- und Vertriebsverantwortlichen von Renault Suisse SA und Coca-Cola HBC Schweiz AG in Altishofen. <

Automaten sind im Trend

Eine Auswertung von autoscout24.ch zeigt: Von den rund 155000 auf dem grössten Online-Marktplatz für Neuwagen und Occasionen in der Schweiz inserierten Wagen waren fast die Hälfte (49,5%) mit Automatikgetriebe ausgestattet. Zum ersten Mal halten sich damit Automaten und Fahrzeuge mit manueller Schaltung praktisch die Waage. Die Analyse von AutoScout24 zeigt: Der Anstieg ist in erster Linie auf das boomende SUV-Segment zurückzuführen. Knapp 70 Prozent des SUV-Angebots auf autoscout24.ch ist mit Automatik-Getriebe



Der Komfort des Automatikgetriebes wird immer mehr geschätzt.

ausgestattet und die Anzahl inserierter Fahrzeuge hat sich innerhalb fünf Jahren fast verdoppelt. <

Levin übernimmt Leitung Vertrieb und Marketing

Christian Levin trat bei Scania CV AB per 1. Januar 2016



Christian Levin.

die Position Leiter Vertrieb und Marketing an. Levin wird für den Vertrieb von Scantias Lastwagen und Bussen wie auch von Industrie-, Schiffsmotoren und deren Teile zuständig sein. Ausserdem ist er Hauptverantwortlicher für die Entwicklung der Dienstleistungen für Fahrzeugflotten, die Transportarbeiten effizienter machen und dadurch die Rentabilität der Kunden erhöhen. <

Opel setzt auf Kontinuität

Fridolin Hefti (53) übernahm per 1. Januar 2016 als Director RND die Verantwortung für die



Fridolin Hefti.

Händler-Netzwerk-Entwicklung. In den beiden letzten Jahren war er als Director Sales Opel Suisse tätig. Der bisherige Director RND, Daniel Hofstetter, wird nach über 37-jähriger Tätigkeit für General Motors Suisse SA seine berufliche Laufbahn Mitte 2016 beenden. Der bisherige Director Sales Operation, Silvano Dendena (52), übernahm per 1. Januar 2016 die Position als Director Sales Opel Suisse. Der Tessiner Silvano Dendena studierte Betriebswirtschaft und begann seine Karriere 1996 bei General Motors Europe. <



Silvano Dendena.



Übergabe der ersten Serie von insgesamt mehr als 150 Renault Megane Grandtour und Renault Grand Scenic an Coca-Cola HBC Schweiz. v.l.n.r.: Marc Moser (National Field Sales Manager Special Channels), Tom Scheidegger (Verkaufsleiter Gastronomie), René Wartmann (Flottendirektor), Thomas Omelko (Leiter Fleet Management) und Roger Witschi (Key Account Manager).

Markenunabhängigkeit

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



Spannendes Saisonfinale: Auch zehn Kunden der André Koch AG hatten die Gelegenheit, an dem von Derendinger organisierten Wochenende zum Finale der Moto2 in Valencia teilzunehmen.

André Koch AG: Mit Derendinger beim Moto2-Finale

Mit Derendinger hat die André Koch AG einen der bedeutendsten freien Anbieter von Autoersatzteilen in der Schweiz als Partner gewonnen. Dank der partnerschaftlichen Kooperation konnten jetzt Stadox-Kunden des Unternehmens bei einem spektakulären Event dabei sein: Sie besuchten das Saisonfinale der Moto2-Weltmeisterschaft in Valencia. «Der Event war eine hervorragende Gelegenheit, uns mit unseren Kunden einmal in einem anderen Rahmen auszutauschen», erklärte Enzo Santarsiero, CEO der André Koch AG, der die Kunden mit einem kleinen Team begleitete. <

Swiss Tyre Group GmbH mit neuem Mitglied

Die Servicecenter A7 West GmbH in Frauenfeld gehört seit dem 1. Januar 2016 zur Swiss Tyre Group GmbH. «Das Servicecenter A7 West ist ein professioneller Reifenfachbetrieb mit Fokus auf Fahrzeugservice, Reparaturen und Unterhalt

aller Marken. Mit dem neuen Mitglied verstärken wir unsere Präsenz im Einzugsgebiet Frauenfeld und Umgebung. Damit kommen wir unserem Ziel einen Schritt näher, in der Schweiz einen flächendeckenden Service anzubieten», erklärt Gianni Covre, Direktor der Swiss Tyre Group GmbH. <

Panolins dienstältester Ölverkäufer geht in Pension

Nach gut 37 Jahren bei Panolin in Madetswil trat Aussendienstmitarbeiter Evio



Evio Casanova arbeitete rund 37 Jahre bei Panolin.

Casanova am 1. Januar 2016 seinen wohlverdienten Ruhestand an. Für die Betreuung des Tessins, das der langgediente Kundenberater zuletzt bearbeitete, konnte eine im Kanton lokal verankerte Firma gefunden

werden. «Insgesamt war Evio Casanova 1,3 Millionen Kilometer für Panolin unterwegs, das entspricht 35 Erdumrundungen», loben Silvan Lämmle und sein Vater Christian, dessen Vater Bernhard Casanova 1979 eingestellt hatte, den beispiellosen Einsatz ihres Aussendienstmitarbeiters. <

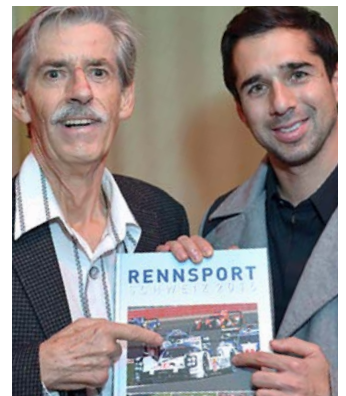
Bott-Generalimporteur organisiert sich neu

Die «Schneider Fahrzeugeinrichtungen GmbH» mit Sitz in Döttingen und bisheriger Generalimporteur von «bott Fahrzeug- und Betriebseinrichtungen» organisiert sich neu. Um auch künftig dem verändernden Marktumfeld gerecht zu werden, hat das Unternehmen die «Bott Schweiz AG» gegründet, die per 1. Januar 2016 aktiv wurde. Die «Schneider Fahrzeugeinrichtungen GmbH» ist somit neu ein «Bott-Retail Betrieb» und bleibt Importeur der Marken MTS und Surber-Dachträger. Die «Bott Schweiz AG» will mit der Neuausrichtung ihre Marktposition im KMU-Bereich und Grossflottengeschäft stärken. Das bestehende Servicepartnernetz wird von aktuell sechs auf

zehn Stützpunkte ausgebaut. Der offizielle Start der «Bott Schweiz AG» fand anlässlich der «Swissbau» in Basel vom 12. bis 16. Januar 2016 statt. <

«Rennsport Schweiz 2015»

Das Motorsport-Jahrbuch «Rennsport Schweiz» dokumentiert alle Aktivitäten von Schweizer Motorsportlern auf vier und zwei Rädern. Vorge stellt wurde das Werk von Ator Stefan Lüscher anlässlich einer Vernissage im «Kart-Palais



Autor Stefan Lüscher bei der Präsentation mit Neel Jani. (Foto Jürg Streun)

Belpmoos» bei Bern mit viel Rennsport-Prominenz und 200 Gästen aus der Motorsportszene. «Rennsport Schweiz» ist beim Herausgeber «Aktiv-Verlag» (041 619 1572) oder übers



Die Schneider Fahrzeugeinrichtungen GmbH im aargauischen Döttingen.

le GARAGE,
das partnerschaftliche
Garagenkonzept Ihrer ESA



le GARAGE

Die Marke Ihrer Wahl

Internet (www.rennsport-schweiz.ch) erhältlich. <

Motorex baut

2011 erwarb Motorex das rund 11 000 m² grosse Firmena-real der benachbarten Firma Nencki AG kaufen, die ihren Firmensitz innerhalb von Langenthal verlegte. Auf dem Areal entsteht aktuell ein grosszügig dimensioniertes Tanklager mit sechs Tanks mit je einer Kapazität von 130 Kubikmetern. Zudem sollen am ehemaligen Firmensitz von Nencki Raum für weitere Produktionsanlagen und ein neues Labor entstehen. «Unser Ziel ist es, die Halle bis 2017 in Betrieb zu nehmen», sagt Edi Fischer, Geschäftsführer der Bucher-Motorex Holding AG. <



In Langenthal entsteht ein neues Motorex-Tanklager.

LKQ Corporation übernimmt die RHIAG Gruppe

Die LKQ Corporation ist ein führender Anbieter im Bereich Automobilersatzteile. Dank ihren internationalen Tätigkeiten in Ländern wie Nordamerika, Grossbritannien, Holland, Belgien, Frankreich, Skandinavien, Australien und Taiwan bildet die LKQ die ideale Ergänzung zur RHIAG Gruppe, die in 10 Ländern Europas tätig ist und über 250 Standorte verfügt. Mit der Übernahme durch die LKQ



Corporation werden diese zusammen mit der RHIAG Gruppe zum grössten unabhängigen Autoteilehändler in Europa. Für Kunden und Mitarbeiter sowie Lieferanten in der Schweiz ergeben sich keine Änderungen. <

Erster Scania Branding Day

Zum ersten Mal hat die Scania Schweiz AG alle ihre 92 Lernenden zusammen mit 14 Berufsbildnern zu einem Branding Day eingeladen. Das Hauptziel, das Commitment und



92 Lernende trafen sich am ersten Scania Branding Day.

die Identifikation der Lernenden für die Scania Schweiz AG zu stärken, sollte mit einem Tag, an dem Teamwork und Spass im Vordergrund standen, zelebriert werden. Zu Beginn des ersten Branding Days wurde den Lernenden aufgezeigt, welche Möglichkeiten Scania nach Beendigung der Ausbildung bietet. Neben einem Sprachaufenthalt in der Westschweiz mit grosszügiger Unterstützung bei Sprachkursen und dem zur Verfügung stellen einer Wohnung sind auch Auslandsaufenthalte möglich. Dank Scanias Präsenz in fast allen Ländern der Welt stehen jungen Berufskräften Türen und Tore für einen Auslandsaufenthalt offen. <

Kärcher reinigt Rallye Dakar

Nach dem grossen Erfolg der Kärcher Reinigungsstationen bei den letzten Ausgaben die

Rallye Dakar, wird der Reinigungsgerätehersteller 2016 bereits zum fünften Mal in Folge für die Sauberkeit der Fahrzeuge sorgen. Neben der offiziellen Ausrüstung des Grossereignisses sponsert Kärcher auch wieder die Teams Mini X-raid und KTM. <



AGVS auf Twitter und Facebook

Der AGVS ist auch in den sozialen Medien aktiv. Folgen Sie dem AGVS auf Facebook und Twitter. <

i Die aktuellen News finden Sie auf: www.agvs-upsa.ch

Weniger Sorgen für Selbstständige.

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

suvarisk
Sicher versichert

Jetzt Offerte bestellen
unter 0848 820 820



Gute Stimmung am «Tag der Schweizer Garagisten» in Safenwil

Mit Mut und Optimismus in die Zukunft

Der wunderbare Rahmen im Classic Center der Emil Frey Classics AG in Safenwil passte perfekt zum 10. «Tag der Schweizer Garagisten» und seinem Thema «Die Zukunft ist automobil». Die grösste Fachtagung der Schweizer Autobranche verzeichnete bei ihrem Jubiläum mit 550 Teilnehmenden einen Rekord und symbolisierte die Aufbruchstimmung im Autogewerbe.

Sascha Rhyner, Redaktion



■ 2015 war kein einfaches Jahr für die Autobranche: Aufhebung des Euro-Franken-Mindestkurses, Neuregelung der Motorfahrzeugkontrolle (MFK) sowie die nationalen Wahlen im Herbst waren wegweisende Marktpunkte, wie AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli in seinem Eröffnungsvotum betonte. Auch für 2016 stehen dem Autogewerbe grosse Herausforderungen bevor. Auf politischer Ebene sind es die Gotthard-Abstimmung (siehe Seite 28 in diesem Magazin) sowie die Milchkuh-Initiative. Im letzten Jahr meisterte die Branche diese Hürden mit Bravour, so dass Wernli getreu dem Tagungs-



AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli eröffnete die Tagung.

Thema verkünden konnte: «Die Zukunft ist automobil.» Die Mobilität sei ein zentraler Faktor des Wachstums. »Deshalb wird der Garagist ein integraler Bestandteil des Wachstums bleiben«, erklärte Wernli.

Der 10. «Tag der Schweizer Garagisten», durch den das Moderatoren-Duo Patrick Rohr und Mélanie Freymond kompetent führten, fand in den neu eröffneten Räum-



Walter Frey zitierte aus dem Kundenbrief seines Vaters.

lichkeiten des Classic Centers der Emil Frey Classics AG in Safenwil statt – der perfekte Rahmen für die grösste Fachtagung der Schweizer Autobranche. »Es macht Freude, die Geschichte zu sehen und gleichzeitig die Zukunft zu gestalten«, sagte Gastgeber Walter Frey. Sein Vater Emil Frey habe ihm einst den Rat gegeben, er solle neue Wagen verkaufen und nicht alte sammeln. Gleichwohl hätten sich im Verlaufe der Jahre einige schöne Stücke angesammelt. Diese seien nun im Classic Center, wo sich Geschichte und Technologie vereinen, ausgestellt.

Der Kundenbrief von 1935

In seinem Blick zurück erinnerte Walter Frey an den berühmten und bekannten Kundenbrief seines Vaters aus dem Jahre 1935. «Qualitätsprodukte verkaufen zu fairen Preisen» steht als erstes Gebot. Walter Frey glaubt an die Zukunft des Autogewerbes. »Ich bin überzeugt, dass wir die Freiheit nicht aufgeben werden, selber zu fahren«, erklärte er. Der Individualverkehr werde auch in Zukunft wichtig sein.

Frey hatte massgeblichen Anteil, dass Peter Sauber als Ehren-Gast am «Tag der Schweizer Garagisten» auftrat. Die gemeinsame Zeit als Rennfahrer verbindet Frey mit Sauber. Frey fuhr damals einen Mini Cooper S, Sauber einen getunten VW Käfer. «Ich kam zufällig zum Rennsport. Zusammen mit einem Kollegen hatten wir die Idee, einen zweisitzigen Rennwagen zu bauen», erinnerte sich Sauber an seine Anfänge. Ein talentierter Fahrer sei er indes nicht gewesen. «Als Pilot hätte ich keine Karriere gemacht, der Vorteil lag beim Auto», erklärte er mit einem Schmunzeln.

Die Faszination am Rennsport macht für Sauber die Kombination «Hightech, Zirkus und Spitzensport» aus. Schon bei seinem ersten Auto, dem C1, sei der Weg das Ziel gewesen. Nach dem Sieg in Le Mans sei der Schritt in die Formel 1 der logische gewesen. «Nur Ferrari, McLaren und Williams sind noch länger in der Formel 1 als wir. In dieser Zeit sind 25 Teams verschwunden», erzählte der Schweizer des Jahres 2005.



Peter Sauber erinnerte sich an die Anfänge im Rennsport.

Arbeit für die Carrossiers

Um den Technologiestandort in Hinwil zu erhalten, stieg Sauber nach dem plötzlichen Ausstieg von BMW wieder in den Formel-1-Zirkus ein. «Ich habe eine Verantwortung



ZDK-Präsident Jürgen Karpinski.

gegenüber dem Standort. Und es gibt durchaus Parallelen zum Autogewerbe.» Mit einem Schmunzeln nahm er die Pläne Deutschlands auf, in und um Ingolstadt bis 2020 autonomes Fahren zu erlauben. «Die Carrossiers in dieser Region werden wohl mehr Arbeit erhalten. Aber für den Garagisten ist es eine unglaublich spannende Zeit. Er muss sich jedoch frühzeitig auf die Herausforderung einstellen», so Peter Sauber.

Zwei Gäste aus Deutschland referierten über Entwicklung des Autos und des Autogewerbes. Jürgen Karpinski, Präsident des Zentralverbandes Deutsches Kraftfahrzeug-Gewerbe (ZDK), ist sicher, dass die kommende Zeit deutliche Spuren hinterlassen werden: «Digitalisierung, autonomes Fahren und vernetzte Daten». Deshalb würden auch Apple und Google von den Autoherstellern als ernsthafte Wettbewerber gesehen.



Sorgte für zahlreiche Lacher: Hannes Brachat.

Produkt hat Zukunft

«Zukunft ist nicht, Zukunft macht man», sagte Hannes Brachat gleich zu Beginn seines unterhaltsamen und kurzweiligen Referats. Er verglich den Garagisten mit einem Bergsteiger, der gerne auf dem Gipfel ist, um den Überblick zu haben. Er stellte indes einige Ziele infrage, die von der deutschen Politik ausgerufen worden waren. «Bis 2020 sollten eine Million Elektrofahrzeuge auf den deutschen Strassen

sein – Stand heute sind es 18000. Natürlich schaffen wir das», rief der Herausgeber von AUTOHAUS in die Runde und hatte die Lacher auf seiner Seite.

«Unser Produkt hat Zukunft», machte Brachat den Garagisten Mut. Es brauche aber eine neue Denkweise. Im Verkauf, ist er überzeugt, sei weiterhin Geld zu verdienen. «Welche Assistenzsysteme können wir nachrüsten, wie kann ein Neuwagen aufgepeppt werden?», sind gemäss Brachat zentrale Fragen. Auch die Preisgestaltung – gerade im Gebrauchtwagenmarkt – müsse künftig vielleicht flexibler gestaltet werden. «Die Kommunikation mit dem Kunden ist wichtiger als sein Auto», sagte er weiter und ergänzte: «Nicht jeder Kunde, den man von hinten sieht, ist auch ein Verlust.» Den Kundebrief von Emil Frey griff er ebenfalls auf: «Das Wichtigste steht auf einem A4-Blättle» - damit hat man 80 Prozent der Kun-



Der blinde Bergsteiger Andy Holzer faszinierte das Publikum.

den in der Tasche», so der Schwabe. Und er verriet auch die schwäbische Geheimwaffe: «Lob ist kostenlos. Und es ist erstaunlich, wie viel Lob ein Mensch erträgt.»

»Ein Lederschaltthebel ist Erotik pur«

Den Nachmittag eröffnete der blinde Bergsteiger Andy Holzer, der unter anderem sechs der «Seven Summits» – der jeweils höchsten Berge der sieben Kontinente – bestiegen hat. Er ermunterte die Garagisten, dass sie etwas mit dem machen sollen, das sie haben. »Ich habe gelernt, dass es so richtig ist, wie es ist. Würde mich ein Arzt heilen, würde er auch mein Geschäftsmodell zerstören«, sagte Holzer. Rational sei es nicht, dass er Bergsteiger geworden sei. «Ich kann ja nicht einmal hinunterschauen», ergänzte er. »Ein Lederschaltthebel aus den Fünfzigerjahren ist Erotik pur – diese Emotionen müssen wir aufzeigen« so Holzer. Ohne diese emotionale Berührung könne kein Garagist Autos verkaufen.

Als Beispiel fügte er an, dass er selbst einen Auto-Sponsor habe, obwohl er selber blind sei. «Stellt Euch vor: Ich habe ein Auto erhalten, obwohl ich gar nicht fahren kann – so müsst



Prof. Dr. Margrit Stamm referierte zur Fachkräftesituation.

Ihr das verkaufen», sagte Holzer. Sich mit einem besonderen Gedanken im Markt zu positionieren, könne den Erfolg bringen. Denn Mobilität werde auch in Zukunft von grosser Bedeutung sein. Oder wie er sich ausdrückte: «Mobilität ist das Gegenteil von Sitzenbleiben, bis man stinkt.»

Der zweite Teil des Nachmittag-Programms stand im Zentrum der Aus- und Weiterbildung. Acht Lernende der Emil Frey Gruppe aus allen Landesteilen erzählten von ihren Erfahrungen und was für sie die Faszination Auto ausmacht (siehe Seite 13). Prof. Dr. Margrit Stamm, Dozentin an der Universität Freiburg, lieferte Einsichten zum Thema Fachkräftesituation. Der Einfluss der Eltern auf die Berufswahl ist gross und setze immer früher ein. Die heutigen Jugendlichen würden gefördert, kontrolliert und gefeiert, aber die Frustrationstoleranz fehle oft. Die renommierte Erziehungswissenschaftlerin zeigte anhand einer Studie, dass die Schulnoten in der Berufsbildung oft weniger bedeutsam als die Persönlichkeitsmerkmale sind. Die Eltern als «heimliche Meinungsmacher» würden schon in der 4./5. Klasse die Berufswahl ihrer Kinder in entscheidende Bahnen lenken. Der Imagefaktor spiele ebenfalls einen wichtigen Faktor. «Eine gute Schnupperlehre ist zentral», betonte Stamm auch. Eine frühe Standortbestimmung und Karriereplanung sei wichtig, um dem Fachkräftemangel entgegenzutreten. «Es ist wichtig, dass die jungen Berufsleute die Branchenprominenz treffen und sich austauschen können. Wir müssen sie Führungserfahrung sammeln lassen», so Margrit Stamm.



ASTRA-Direktor Jürg Röhli machte sich für die zweite Gotthard-Röhre stark.

Bedeutung der zweiten Röhre

Jürg Röhliberger ist seit gut einem Jahr Direktor des Bundesamtes für Strassen. An die Tagung brachte er ein ganzes Paket an Informationen zu den Projekten des ASTRA in den kommenden Jahren mit. Zuerst betonte er die Wichtigkeit des Individualverkehrs in der Schweiz. «Drei Viertel aller Personenkilometer werden individuell zurückgelegt, der Rest fällt auf ÖV und Langsamverkehr», legt Röhliberger die Fakten auf den Tisch. Und dieser Individualverkehr nehme stetig zu – in den letzten 20 Jahren um 120 Prozent – bei praktisch gleich viel Strasse. So sei der Verkehrsfluss ein zentrales Problem, mit dem das ASTRA zu kämpfen hat. Natürlich hat Röhliberger auch die Sanierung des Gotthard-Strassentunnels thematisiert: «Alleine schon die Tatsache, dass heute jeder neue Tunnel – auch Bahn – auf jeden Fall richtungsgetrennt gebaut werden würde, spricht für die zweite Röhre.»

Kompromiss bei der Milchkuh?

Im AGVS-Club diskutierten neben Röhliberger SVP-Nationalrat Walter Wobmann, CVP-Nationalrat Fabio Regazzi und AGVS-Vizepräsident Pierre Daniel Senn über aktuelle politische Fragen und wagten einen Blick in



Angeregte Diskussion im AGVS-Club mit Moderator Patrick Rohr (Mitte).

die automobilen Zukunft. Grosse Einigkeit herrschte über die zweite Gotthard-Röhre. «Diese Abstimmung muss gewonnen werden, aber von Befürworterseite her müssen wir massiv zulegen. Die Gegner haben das Feld in der letzten Woche besetzt», erklärte Walter Wobmann und rief die Teilnehmenden zur Mobilisation auf. Ins gleiche Horn bliesen auch Pierre Daniel Senn und Jürg Röhliberger, der verwundert konstatierte, dass «keine der grossen Deutschschweizer Tageszeitungen auf unserer Seite ist». Der direkt betroffene Tessiner Fabio Regazzi sähe bei einem »Nein« in der »Mutter aller Schlachten« eine »Katastrophe für Industrie und Tourismus«.

Eine gewisse Uneinigkeit herrschte bei der Milchkuh-Initiative. Während Wobmann bedingungslos für die Forderungen einstand, zeigten sich Regazzi und Senn kompromissbereit. «Es ist gut, dass das Thema auf dem Tisch ist und wir werden mit Sicherheit einen gut-schweizerischen Kompromiss finden», erklärte Röhliberger. Weniger klar war der Ausblick in die Zukunft. «Die Entwicklung wird technisch rasant vorangehen, und es wird ein Mix aus verschiedenen Fahrzeugen und Antriebsarten geben», glaubt Wobmann. «Es geht so schnell, dass man kaum sagen kann, was in 10 bis 20 Jahren sein wird. Emotionen wird es aber immer brauchen», sagte Regazzi. <

Sind Sie unser neuer Partner?

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



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



«Dîner des garagistes»

«Weniger Gesetze – mehr Freiheit»

■ srh. Die Autoimporteure und Zulieferer schlossen den Abend im Rahmen des «Dîner des garagistes» mit einem Blick zurück und nach vorne. Bernadette Langenick, Präsidentin saar, betonte, wie wichtig das Vertrauen in die Mitarbeitenden ist. «Ein Betrieb kann ohne Mitarbeitende nicht existieren», sagte Langenick. Gleich tönte es von Gerhard Schürmann, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Emil Frey Gruppe. «Ich freute mich über den Auftritt der acht Lernenden von uns. Ich wusste gar nicht, dass sie auf der Bühne sein werden. Das zeigt, dass der Chef nicht immer alles selber entscheiden muss», führte Schürmann aus. Daniel Burch, Leiter Fachgruppe Automotive beim Verband Swissemem, hielt fest, dass der Automobilmarkt in Europa noch gut läuft – verglichen mit anderen Regionen. «Die Begeis-

terung, die wir am «Tag der Schweizer Garagisten» erleben durften, macht Hoffnung. Und es zeigt, dass es vor allem dort gut läuft, wo es nicht nur den Shareholder-Value geht», so Burch. An eine schnelle Markteinführung des selbstfahrenden Autos glaubte keiner der vier Gäste auf der Bühne. «Ich bin schon vor 20 Jahren in einem selbstfahrenden Auto gesessen», sagte François Launaz, Präsident von auto-schweiz. «Es ist ein Hype, der nicht so schnell kommt. Ich habe die Modellpalette der nächsten Jahre von unseren Marken gesehen – und da war kein selbstfahrendes Auto dabei», sagte Schürmann. Ebenso einige waren sich alle vier, dass eine Deregulierung für die Wirtschaft wichtig wäre. Oder wie es Bernadette Langenick kurz auf den Punkt brachte: «Weniger Gesetze – mehr Freiheit.» <



Das «Dîner des garagistes» wurde unterstützt von:

Hauptsponsor

auto ⁱⁱ
Schweizer Partner
für Fahrzeugdaten

Co-Sponsoren

AUTO
SCOUT 24

PIRELLI

Daniel Burch, Bernadette Langenick, Moderator Patrick Rohr, François Launaz und Gerhard Schürmann diskutieren über die Zukunft des Autogewerbes.



Thema Nachwuchs am «Tag der Schweizer Garagisten»

Lernende im Rampenlicht

550 Teilnehmer besuchten den Tag der Schweizer Garagisten in Safenwil. Gemäss dem Motto der Fachtagung – «Die Zukunft ist automobil» – hatten auch Lernende ihren grossen Auftritt. Mario Borri, Redaktion



Auf der grossen Bühne: Die acht Lernenden der Emil Frey Gruppe mit den Tagungsmoderatoren Patrick Rohr (links) und Mélanie Freymond (rechts).

Der Nachwuchs ist die Zukunft! Im Moment befinden sich rund 8500 Lernende und Mitarbeitende in der Aus- oder Weiterbildung. Stellvertretend für sie alle haben acht Lernende aus den Betrieben der Emil Frey Gruppe an der AGVS-Tagung über ihre Berufe und die Motive, wieso sie gerade diesen Beruf gewählt haben, Auskunft gegeben.

Detailhandelsfachmann Jethro Bachmann zum Beispiel findet es toll, Kunden kompetent zu bedienen. «Mein Traumberuf war Autoverkäufer, jetzt ist es Ersatzteilverkäufer», eröffnet Jethro dem Publikum. Nicola Brügger, Automobil-Mechatroniker, war

schon als kleiner Junge von Autos fasziniert. Er richtete einen Appell an die anwesenden Lehrmeister: «Kümmert euch um eure Lernenden, denn eine gute Ausbildung ist wichtig und bringt auch dem Betrieb etwas.» Der Tessiner Automobil-Mechatroniker Christian Ferrara wurde vom Auto-Virus infiziert, weil sein Vater und sein Bruder Kart-Rennen fahren. «Wenn ich am Abend nach Hause komme, bin ich zufrieden mit dem, was ich den ganzen Tag gemacht habe», erklärt Christian. Automobil-Fachfrau Lisa-Maria Hug wollte etwas lernen, von dem sie vorher keine Ahnung hatte. Ihr

gefällt es, Reifen zu wechseln und kleinere Reparaturen auszuführen. Auf das Vorurteil «Frauen und Autos – das geht nicht» reagiert sie cool: «Frauen können genauso gut mit der Technik umgehen. Viele haben einfach Angst, sich der Männerwelt beweisen zu müssen.» Kauffrau Jill Leutwiler hat sich schon als Kind für Autos interessiert. Sie ist von der technischen Entwicklung fasziniert, würde allerdings nicht in der Werkstatt arbeiten wollen. «Ich bin lieber im Büro und unterstütze den Betrieb auf diese Weise», gibt Jill zu. <

Der «Tag der Schweizer Garagisten» wurde unterstützt von:





«Wir sind der Einladung sehr gerne gefolgt, weil wir auf dem neuesten Stand sein möchten, was in der Autobranche läuft. Uns interessieren die Meinungen der Fachleute – sie kennen die aktuellen und die zukünftigen Trends. Auch wenn die Zukunftsprognosen der Spezialisten oft langsamer eintreffen als vorausgesagt.»

David Regli (links) und Toni von Dach, Mitglieder der Geschäftsleitung FIGAS

«Mir haben ausnahmslos alle Vorträge gefallen. Herausgestochen ist ganz klar der blinde Bergsteiger Andy Holzer. Ich finde es einen guten Ansatz, sich ins Dunkle zu wagen und den Erfolg zu suchen. Ich hoffe, diese Meinung setzt sich durch.»

Peter Krieg, Geschäftsführer Baumgartner AG (Mitte)

«Ich bin das erste Mal am "Tag der Schweizer Garagisten". Der Anlass hat mir sehr gefallen, auch weil ich mein Netzwerk weiter ausbauen konnte. Von den Referenten hat mir ganz klar Hannes Brachat am besten gefallen – der Vortrag war informativ und amüsant.»

Roger Hunziker, Marketingleiter RHIAG (rechts), mit Christoph Kissling, Verkaufsleiter RHIAG



Stephan Rissi, Marketing- und Verkaufsdirektor Stieger Software (rechts) und Mathias Sönmez, Brains`n`Hand Communication



Beat Jakoberger, Unternehmensberater CSS Kt. AG, Daniel Hürzeler, Geschäftsführer Gysin+Gerspacher AG, Thomas Jenni, Geschäftsführer AGVS-Sektion Solothurn (von links)



«Ich bin gekommen, um die neuesten Informationen aus dem Garagengewerbe abzuholen und mich mit den Kollegen auszutauschen – wir kämpfen alle mit den gleichen Problemen.»

Hans Peter Geser, Geschäftsführer Nutzfahrzeug AG Zentralschweiz (rechts)

«Ich bin gespannt, ob ich gewisse Themen in meinem Betrieb umsetzen kann. Ausserdem möchte ich Inputs erhalten – ich lass mich überraschen. Und dann freue ich mich sehr darauf, das Classic Center zu besichtigen.»

Alfred Bräker, Geschäftsführer/Inhaber Alfag Egerkingen (links), mit Beppi Dillier, Verkaufsleiter Nutzfahrzeug AG Zentralschweiz (Mitte)



«Es war ein sehr interessanter Anlass, der mir viele neue Aspekte aufgezeigt hat. Ich finde es toll, dass man so viele Themen in einen Event packt. Jetzt freue ich mich, die Oldtimer-Sammlung der Emil Frey Classics AG anzuschauen – das Geschäft mit Oldtimern ist die Zukunft.»

Kenny Eichenberger, Geschäftsführer Kenny's Auto Center AG (zweiter von rechts) mit (von links) Gerhard Schürmann, Vorsitzender der Geschäftsleitung Emil Frey AG, Mario Gozzer, ex-Geschäftsführer Keto Autocenter AG, Werner Leuenberger, Geschäftsführer Schulhausgarage AG und Afrim Alili, Keto Autocenter AG



«Ich freue mich auf die spannenden Begegnungen mit den Leuten aus der Branche. Zudem möchte ich mich informieren, was läuft und mein Netzwerk pflegen.»

Robert Brändli, Verkaufsleiter Auto Cembra MoneyBank (rechts)



«Ich freue mich auf die Vorträge der hochkarätigen Referenten. Ein Patentrezept erwarte ich aber nicht, das muss jeder selber machen. Ausserdem möchte ich Leute treffen, die ich sonst nicht so oft sehe.»

Max Ducommun mit Gattin Susi von der Hofgarage Decommun AG (rechts) sowie Silvano und Elisabeth Schaub von der Garage Schaub AG

«Spannende Referate in einem historisch automobilen Ambiente – was gibt es Schöneres. Ausserdem werde ich die politischen Themen mit Interesse verfolgen, denn die Politik ist für das Autogewerbe massgebend. Natürlich freue ich mich auch auf den Austausch mit unseren Kunden.»

Christoph Aebi, CEO AutoScout24



Bernadette Langenick, VR-Delegierte auto-i-dat AG und Andreas Burgener, Direktor auto-schweiz



Heiko Haasler, Managing Director Eurotax Schweiz (l.) und Wolfgang Schinagl, Geschäftsführer auto-i-dat AG



Patrick und Rolf Germann, AGVS-Prüfungsexperten, Heinz Borel, Geschäftsführer KSU-A-Technik und Paul Güdel, ehemaliges AGVS-ZV-Mitglied (v. l.)



«Der Vormittag war sehr spannend. Ich fand es interessant, Peter Sauber zu hören, man sieht und hört ihn ja nicht allzu oft in der Öffentlichkeit. Die Location ist top, das Ambiente passt perfekt zu so einem Anlass. Ausserdem habe ich viele interessante Gespräche geführt. In lockerer Atmosphäre ist das schon was anderes als bei einem offiziellen Kundengespräch.»

Marc Kessler, CEO Quality1 AG (rechts) mit (von links) Karl Baumann, (AGVS), Jennifer Iensschmid, AGVS und Kurt Giger, Leiter Sales Ernst Ruckstuhl AG



«Es war ein hervorragender Anlass in einem einmaligen Ambiente. Der Themenmix aus Politik, Berufsbildung und Technik war sehr gelungen. Ich denke, der Garagist kann sehr viel mitnehmen. Das Ambiente in dieser Location ist einmalig.»

Charles Blättler, Vorsitzender der Geschäftsleitung ESA (rechts) mit Fritz Bosshart, Präsident AGVS-Sektion Zürich (links) und Giorgio Feitknecht, Mitglied der Geschäftsleitung ESA

Der neue AGVS-Film zeigt die Bedeutung des Autogewerbes

Applaus bei der Premiere

Er hatte am «Tag der Schweizer Garagisten» Premiere und wurde mit Applaus quittiert: Der neue Film über das Schweizer Autogewerbe wird künftig als integraler Bestandteil der Kommunikation wo immer möglich eingesetzt, ganz besonders dort, wo Politik, Behörden und künftige Berufsleute angesprochen werden können. Reinhard Kronenberg, Redaktion

■ Zielgruppe des Films sind einerseits natürlich die Verbandsmitglieder, andererseits aber auch jene, die sich mit dem Gedanken befassen, es zu werden. Zur erweiterten Zielgruppe gehören auch die Partner des AGVS (Geschäftspartner wie die anderen Strassenverbände) sowie, über die Medien auch die Öffentlichkeit. Der Film zeigt auf, in welchem Spannungsfeld der Garagist heute steht und mit welchen Herausforderungen er sich konfrontiert sieht. Die Kernbotschaften, die mit dem Film transportieren werden: Das Auto wird auch in Zukunft integraler Bestandteil der Mobilität sein; das Garagengewerbe hat damit eine Zukunft. Das ist ein wichtiges Signal auch an all jene jungen Menschen, die sich heute Gedanken darüber machen, was sie später lernen möchten.

Chancen aufzeigen

Gleichzeitig zeigt der Film auch die wichtige Rolle des Garagisten für die Sicherheit auf den Strassen auf – ein Aspekt, der zu häufig etwas untergeht. Last but not least zeigt der Film auch die Bedeutung der Politik auf und das zunehmende Engagement des Verbandes auf diesem Gebiet. Der Film weist darüber hinaus auch auf die sich verändernde Mobilität hin und zeigt dabei auf, dass diese nicht nur Gefahren, sondern immer auch Chancen mit sich bringt. Gleichzeitig wird die Gelegenheit genutzt, den AGVS



Szene aus dem AGVS-Film, der am «Tag der Schweizer Garagisten» Premiere hatte.

kurz in seiner Rolle und seinen vielfältigen Aufgaben im Dienste seiner 4000 Mitglieder mit ihren 39 000 Mitarbeitenden in den 22 Sektionen vorzustellen.

Vielseitiger Einsatz möglich

Gezeigt werden soll der Film bei möglichst vielen Gelegenheiten, namentlich an Berufsmessen und Auto-Ausstellungen. Vorgabe war, dass der Film ein gesundes Selbstbewusstsein widerspiegelt, die Realität aber realistisch abbildet – Übertreibungen und Glorifizierung passen nicht zum AGVS. Das Video wurde im Dezember produziert und kurz vor der AGVS-Tagung fertiggestellt – der letzte Dreh fand am Freitag vor der

Tagung statt. Produziert wurde er vom Kommunikationspartner des AGVS, Viva AG für Kommunikation, Zürich, in Zusammenarbeit mit ON AIR Production, Malans. <

Der AGVS-Film für Sie

Wer den Film künftig an Berufsmessen und Autoausstellungen einsetzen möchte wendet sich bitte direkt an Monique Baldinger, Leiterin Sekretariat Geschäftsleitung des AGVS (monique.baldinger@agvs-upsa.ch, Tel. 031 307 15 26).

Mit dem QR-Code kommen Sie direkt zum Film.



INFO

SAVE THE DATE

Der 11. «Tag der Schweizer Garagisten» findet am Dienstag, 17. Januar 2017, statt



AGVS-Vizepräsident Pierre Daniel Senn zieht Bilanz

«Nach dem Salon die wichtigste Veranstaltung»

Der «Tag der Schweizer Garagisten» ist zum wichtigen Fixpunkt im Jahreskalender des Schweizer Autogewerbes geworden. Mario Borri, Redaktion

■ Herr Senn, wie sieht Ihre Bilanz zum «Tag der Schweizer Garagisten» 2016 aus?

Pierre Daniel Senn: Der Tag der Schweizer Garagisten ist nach dem Autosalon der wichtigste Anlass im Autokalender.

Mit 550 Teilnehmern wurde der Besucherrekord von 2015 eingestellt – auf was führen Sie das positive Echo auf den Anlass das zweite Mal in Folge zurück?

Der Austausch zwischen den Garagisten selbst und mit den sachverständigen Referenten rund um Themen der Branche wird immer beliebter.

Welche neuen Ideen und Ansätze sind Ihnen von der Tagung geblieben?

Allgemeine Politik, aber auch jene der

Branche, das positive Echo zu den Referenten, das Erfahren neuer Trends und die Analyse der aktuellen und zukünftigen Situation sind der Schlüssel zum Erfolg dieses Anlasses.

Welcher Referent hat Sie besonders beeindruckt?

Jeder Referent beleuchtete einen besonderen Aspekt des Berufes. Der Vortrag des blinden Alpinisten war natürlich für alle sehr berührend und vermittelte eine starke, ermutigende Botschaft.

Das «Dîner des garagistes» fand zum ersten Mal statt und war mit über 400 Anmeldungen auf Anhieb ein Erfolg – auf was führen Sie das zurück?

Das Abendessen bekräftigte die Wich-



AGVS-Vizepräsident Pierre Daniel Senn.

tigkeit, ganz einfach etwas Zeit miteinander zu verbringen, um sich unter Garagisten auszutauschen. <

i Lesen alles zum «Tag der Schweizer Garagisten» nach: www.agvs-ups.ch/de/tagung2016

Klar auf Position mit Stieger Software.



Haben Sie alle Prozesse in Ihrem Garagenbetrieb auf dem Schirm? Mit den komfortablen IT-Gesamtlösungen vom Schweizer Marktführer steuern Sie Ihre Betriebsabläufe immer auf optimalem Kurs. Denn unser cleveres Dealer Management System bietet Ihnen auf Knopfdruck vollen Überblick über alle wichtigen Unternehmenskennzahlen. So gewinnt Ihr Betrieb weiter an Höhe und Sie machen in punkto Effizienz eine deutliche Punktlandung vor der Konkurrenz.

STIEGER SOFTWARE

we drive your business



Der AGVS in Genf

«Die Zukunft ist automobil»

Der AGVS-Stand wurde ganz im Zeichen des Tagungs-Mottos «Die Zukunft ist automobil» konzipiert. Die Besucher dürfen sich dort einerseits vom Salonstress erholen, andererseits können sie sich über die Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten im Autogewerbe informieren. Mario Borri, Redaktion



■ Nach dem «Tag der Schweizer Garagisten» 2016 vom 19. Januar (Bericht s. S. 9-17 in diesem Heft) steht schon das zweite Grossereignis des Jahres an – der Genfer Auto-Salon (3. bis 13. März). Die internationale Automesse mit ihren mehr als 600000 Besuchern ist der ideale Ort, das Schwerpunktthema der Tagung – «Die Zukunft ist automobil» – einem breiten Publikum näherzubringen.

Neues Standdesign

Entsprechend stehen am neu gestalteten AGVS-Stand in Halle 2 (Nr. 2141) die Aus- und Weiterbildung und die damit verbundenen Karrierechancen im Autogewerbe im Vordergrund. Bildungsexperten wie Olivier Maeder, Bereichsleiter Aus- und Weiterbildung beim AGVS, und weitere Spezialisten des Verbandes stehen für Fragen zur Verfügung.

Hingucker am Stand wird der Elektrorennwagen «Berna» des «Bern Formula Student»-Teams der Berner Fachhochschule (BFH) sein. Die vielleicht zukünftigen Formel-1-Ingenieure werden ebenfalls vor Ort sein und Interessierten mehr über das Projekt und den Rennwagen erzählen.

Weitere Kernthemen

Doch auch andere wichtige Tätigkeitsfelder des AGVS, wie Handel oder Dienstleistungen/Aftersales, werden in Genf Thema



«Autoberufe haben Zukunft»: AGVS-Stand am Salon 2015.

sein. Die entsprechenden Spezialisten werden während des gesamten Salons am Stand für Fragen zur Verfügung stehen.

Ein Besuch am AGVS-Stand in Halle 2 lohnt sich also auf jeden Fall. Gut zu wissen: Kulinarisch werden die Besucher mit den leckeren Käse- und Fleischplatten verwöhnt, die schon im vergangenen Jahr sehr begehrt waren. <



Der Elektrorennwagen «Berna» in Aktion.

Mit Eurobus an den Salon

Wer nicht mit dem eigenen Auto oder mit dem Zug nach Genf fahren möchte, für den bietet das Busunternehmen «Eurobus» eine attraktive Alternative. Ab 60 Franken kostet die Hin- und Rückfahrt im komfortablen Reisebus.

Tägliche Route ab Zürich/Aargau

- 06.30 Uhr Zürich, Eurobus Terminal, Welti-Furrer-Areal
- 06.50 Uhr Würenlos, Autobahnraststätte, Fahrtrichtung Bern
- 07.05 Uhr Windisch, Reisezentrum, Schwimmbadstrasse 1
- 07.35 Uhr Aarau, Feerstrasse nahe Bahnhof

Tägliche Route ab Basel:

- 06.30 Uhr Pratteln, Eurobus Terminal
- 07.00 Uhr Basel, Meret Oppenheimstrasse

Zwei Fahrten ab St. Gallen:

- 05.30 Uhr Arbon, Eurobus Terminal
- 05.45 Uhr St. Gallen, Bahnhof Nord
- 06.15 Uhr Wil, Bahnhof
- 06.40 Uhr Winterthur, S-Bahnhof Wiesendangen

Ankunft 10.30 - 11.00 Uhr Genf, Palexpo

16.00 Uhr Abfahrt in Genf (Freitag 20 Uhr). Fahrt zurück an Ihre Einsteigeorte.

Mehr Infos und Buchungsmöglichkeiten gibt's auf www.eurobus.ch

INFO

co2tieferlegen als Presenting Partner des Automobil-Salons Genf

Mit App energieeffiziente Autos sammeln und gewinnen

Die Kampagne co2tieferlegen von EnergieSchweiz erhält am diesjährigen Auto-Salon als Presenting Partner eine besondere Plattform, um den Besucherinnen und Besuchern energieeffiziente Autos näherzubringen. Jennifer Isenschmid, AGVS

■ co2tieferlegen ist die nationale Kampagne von EnergieSchweiz für die Promotion energieeffizienter Fahrzeuge. Unter die Kriterien von co2tieferlegen fallen alle Personenwagen mit einem maximalen CO₂-Ausstoss von 95g/km und der Energieeffizienzklasse A. Aktuell sind das über 350 Modellvarianten von 27 Marken, die auf der Website co2tieferlegen.ch abgebildet sind –Tendenz stark steigend. Als nationale Partner sind der Touring Club Schweiz und die Aktion movi-mento.ch der Erdöl-Vereinigung mit dabei.

App «Salon Car Collector»

Mit der App «Salon Car Collector» soll den Besucherinnen und Besuchern des diesjährigen Salons energieeffiziente Fahrzeuge auf spielerische Art näher gebracht werden. Sie können energieeffiziente Fahrzeuge sammeln und mit ihrem vollen Sammelpass am «Salon Car Collector»-Wettbewerb teilnehmen. Der Hauptgewinn ist ein Ford C-Max Energi.

Die Zusammenarbeit zwischen EnergieSchweiz und dem Automobil-Salon Genf ergab sich aus den gemeinsamen Interessen. «Die Bewerbung umweltfreundlicher Modelle und damit neuer und moderner Technologien stellt von jeher ein wichtiges Element des Automobil-Salons dar. Man erinnere sich an den grünen Pavillon, der bereits 2009 alternative und umweltfreundliche Antriebsmodi präsentierte. Heute führen die meisten Hersteller emissionsarme, sparsame Modelle und zeigen diese auf ihren Ständen», erklärt André Hefti, Auto-Salon-Generaldirektor.



Der Hauptgewinn ist ein Ford C-Max Energi.

Der Auftritt von co2tieferlegen am Automobil-Salon wird von movi-mento.ch unterstützt, einer Aktion der Erdöl-Vereinigung. «Die Bedeutung der Mineralölbranche ist auch eine Verantwortung», betont der Direktor des Verbandes, Roland Bilang. «Wir müssen mit der Energie, die beschränkt und wertvoll ist, achtsam umzugehen und uns in die Diskussion über die Zukunft unserer Mobilität einschalten, die in den nächsten Jahren immer wichtiger werden wird. Deshalb unterstützen wir co2tieferlegen.»

Mit dem «Salon Car Collector» ist co2tieferlegen eine einfach zu bedienende App gelungen, die sich neuester Technologie bedient und die Spass macht. Die App kann gratis für die Betriebssysteme Android und iOS Apple heruntergeladen werden. Hat der Nutzer während des Salon-Besuches die App

und Bluetooth eingeschaltet, wird er automatisch von energieeffizienten Fahrzeugen gefunden, wenn er an ihnen vorbeigeht.

Der Auftritt am Automobil-Salon Genf ist für co2tieferlegen der Startschuss für ein wichtiges Jahr. Im Energiesparjahr 2016 ist das Projekt mit der Roadshow an verschiedenen Publikumsmessen in der ganzen Schweiz und in allen Sprachregionen unterwegs. An der Roadshow haben Besucher unter anderem die Möglichkeit, energieeffiziente Autos testzufahren. <



Erste Station der Roadshow ist die muba vom 15. bis 24. April 2016. Gleich darauf zieht die Roadshow weiter an die BEA und ist dort vom 29. April bis 8. Mai präsent. Insgesamt erreicht co2tieferlegen so alleine im ersten Halbjahr 1,2 Millionen Besucherinnen und Besucher.

Informationen:
www.co2tieferlegen.ch

INFO



App herunterladen



Auto-Salon Genf besuchen & Bluetooth aktivieren



co2tieferlegte Fahrzeuge mit der App finden



Sammelpass befüllen



... und attraktive Preise gewinnen

Pirelli und AutoScout24

Generation X oder Y – der Pirelli-Kalender fasziniert alle!

Es ist zwar schon 2016, doch der aktuelle Pirelli-Kalender wurde in der Schweiz erst im Januar präsentiert – an der traditionellen Pirelli-Night. Im Vorprogramm hatte AutoScout24 den Gästen mit zwei Vorträgen den Unterschied zwischen den Generationen X und Y aufgezeigt. Mario Borri, Redaktion

■ Der Doppelanlass fand im Zürcher In-Club «Komplex457» statt. Teil 1: Rund 80 Gäste nahmen am vom Schweizer Onlineportal AutoScout24 durchgeführten Anlass teil, um Neues und Erhellendes zum Thema «Generation X und Y» zu erfahren. Den Anfang machten die beiden Rennfahrer Fredy Barth (36, Generation X) und Nico Müller (23, Generation Y), die interessant schilderten, wie die Digitalisierung den Motorsport verändert hat. Beide kamen aber zum Schluss: Der Rechner kann den Rennfahrer nicht ersetzen.

Podcast-Promi

Anschliessend hielt Philipp Riederle, ein 21-jähriger «Digital Native», einen Vortrag über das Verhalten seiner Generation, der Generation Y. Riederle erlangte überregionale Bekanntheit, als er als 13-Jähriger von seinem Kinderzimmer aus die Podcast-Serie «Mein iPhone und ich» produzierte, die jeweils von mehreren zehntausend Zuschauern mitverfolgt wurde.

Aufmarsch der Promis

Zum zweiten Teil des Abends strömten die Gäste in den Komplex 457, die sich nur für den Pirelli-Kalender interessierten. Insgesamt erwiesen über 500 Personen – darunter Persönlichkeiten aus der Schweizer Autobranche, Kunden und

Freunde des Hauses Pirelli sowie Prominenz aus Sport und Lifestyle wie die Yakin-Brüder, Ex-YB-Trainer Uli Forte, Bachelor Tobias Rentsch, Claudio Zuccolini, DJ Tanja La Croix, Ex-Eisprinzessin Sarah Meier, Architekt Heinz Julen und Moderator Marco Fritsche – dem Reifenhersteller und seinem Kult-Kalender die Ehre. Ex-Miss Schweiz und Moderatorin Dominique Rinderknecht führte charmant und mit wechselnder Garderobe durch den Abend – mit kompetenter Unterstützung von Pirelli-CEO Dieter Jermann.

Das Abendprogramm: Künstlerisch wurde der Kalender anhand einer Living Art Performance inszeniert. Diese zeigte verschiedene Künstler auf ungewöhnliche Weise in Aktion und Interaktion. So wechselte die Show vom Maler Dario De Siena, der live zwei Bilder des Pirelli-Kalenders 2016 zeichnete, zu Christine Schmid, die während ihrer klassischen Gesangseinlage vom Mailänder Fashion Artist Alfredo Nocera gestylt wurde, zum «black final» der Rock-Sängerin Vava-Voom, die während ihrer Performance ebenfalls gestylt wurde.

Fotos von Annie Leibovitz

Die grosse Gala fand ihren Höhepunkt in der Schweizer Erstpräsentation des neuen Kalenders. Diese 43. Ausgabe wur-

de von einer der berühmtesten amerikanischen Fotografinnen und Porträtistinnen geschaffen, Annie Leibovitz. Die Aufnahmen entstanden im vergangenen Juli in ihrem New Yorker Atelier und zeigen klassische, im Fotostudio gemachte schwarz-weiße Porträtaufnahmen von Frauen, die sich beruflich, sozial, kulturell, sportlich und künstlerisch besonders hervorgetan haben.

Anna Rossinelli zum Schluss

Die anschliessende Premium Show gestaltete das Pop-Soul-Trio um Anna Rossinelli. Mit ihrem aktuellen Album «Takes Two To Tango», macht die Sängerin auch in diesem Jahr wieder die Charts unsicher. Das Trio war die perfekte Wahl für den Ausklang des exklusiven Abends. <



Christine Schmid führte klassische Gesängskünste vor.



Anna Rossinelli und Band kamen zum Schluss.



Generation Y: Philipp Riederle und Nico Müller.

PIRELLI CALENDAR HISTORY



Karl Bieri (Auto Zürich Car Show) und Adriano Rossi (AMAG First AG).



Magali Fuchs (Pirelli) und Daniel Steinauer (ESA).



Dieter Jermann (Pirelli) und Katrin Portmann (AGVS).



Murat (links) und Hakan Yakin, in der Mitte Tobias Treyer (AGVS).



Michel Tinguely (Jaguar), Tobias Lukas (AMAG) und Patrik Seitz (Jaguar).



Morten Hannesbo (AMAG), Cristina Hofer und Andreas Burgener (auto-schweiz).



Marco Fabbri (AutoScout24) und Paul Fratter (Ford).

Neuwagenmarkt 2015

Tiefe Preise sorgen für ein Hoch bei den Zulassungszahlen

Insgesamt wurden 2015 in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein 323 783 Personenwagen neu zugelassen. Das ist das zweitbeste Ergebnis in diesem Jahrtausend nach 2012. Was ist der Grund? Wer sind die Gewinner und die Verlierer? Eine kurze Analyse und ein Interview mit François Launaz, dem Präsidenten von auto-schweiz. Mario Borri, Redaktion

■ Herr Launaz, hat Sie dieses Ergebnis überrascht?

François Launaz: Nein, das Spitzenresultat hatte sich abgezeichnet. Erstaunt sind wir über die weiterhin steigenden Absatzzahlen bei den 4x4- und Dieselfahrzeugen, die beide im Vergleich zum Vorjahr um 12,6 Prozent zulegen konnten. 40,4 Prozent aller 2015 neu immatrikulierten Personenwagen verfügen über Allradantrieb, 38,9 Prozent über einen Dieselmotor.

Viele gingen davon aus, dass die schärfere CO₂-Regelung die Absatzzahlen der schluckfreudigeren 4x4-Autos einbrechen lassen würde. Warum ist das nicht passiert?

Haben Sie schon mal in ihrem Bekanntenkreis nachgefragt, wie viel CO₂ ihr Auto ausstösst? Fast niemand weiss das. Das Thema CO₂-Ausstoss ist für die Schweizer Automobilisten nicht so wichtig. Wenn heute jemand ein neues Auto kauft, schaut er neben Preis und Design auch auf die Sicherheit. Und dort können Allradfahrzeuge offenbar überzeugen.



François Launaz an seinem Arbeitsplatz in der Mobilitycity.

Arbeitet der Trend nicht gegen die Ziele von auto-schweiz?

Ja, das ist so. Wir Importeure wollen und müssen die CO₂-Grenzen einhalten. Wenn die Kunden weiter solche Autos kaufen, wird es immer schwieriger die CO₂-Ziele zu erreichen.

Was können die Importeure dagegen tun?

Es müssen 4x4-Fahrzeuge mit tiefen CO₂-Ausstoss auf den Markt kommen, das ist die Zukunft. Es gibt einige Hersteller, die solche Autos schon anbieten. Doch das Thema ist noch zu wenig in den Köpfen der Automobilisten verankert. Erst wenn sie eine Busse bezahlen müssen, weil ihr Auto zu viel CO₂ ausstösst werden sie reagieren.

Sind die tiefen Preise der Neuwagen der einzige Grund für den hohen Zulassungszahlen?

Das ist sicher der Hauptgrund, aber es liegt auch an den Neuzuzüglern. Pro Jahr kommen 100 000 Menschen neu in die Schweiz, die brauchen auch Autos. Wir gehen davon aus, dass das pro Jahr 20 000 bis 30 000 Fahrzeuge ausmacht. Ein anderer Grund ist auch, dass die Garagisten und Händler zusätzlich zu den schon tiefen Preisen hohe Rabatte gewährten. Sie taten das, um den Kunden halten zu können.

Wie werden sich die Preise entwickeln?

Das ist sehr schwierig zu sagen. Die Händler können die Autos ja nicht einfach wieder teurer machen, das nimmt ihnen kein Kunde ab. Vielleicht werden Sie weniger Rabatte geben, aber die Listenpreise bleiben auf dem heutigen Niveau. Natürlich werden sie versuchen, wenn es an den Modellen Änderungen gibt, diese teurer einzupreisen, sie bieten ja auch mehr.

Alle starken AMAG-Marken – VW, Skoda und Audi – haben zwar auch zugelegt, jedoch nur im einstelligen Prozentbereich. Andere Marken haben deutlich zweistellig zugelegt. Ist das auf die Abgas-Thematik zurück zu führen?

Nein, ich glaube nicht. Der Unterschied des Wachstums ist eher modellabhängig. Haben diese Marken ihre neuen Modelle im Frühling oder im Herbst auf den Markt gebracht? Sind sie in neue Segment vorgestossen? Haben sie überhaupt neue Modelle eingeführt?

Was sind denn die Auswirkungen der Abgas-Thematik für die AMAG-Marken?

Zahlen zu nennen ist schwierig. Sie haben sicher verloren, aber nicht so viel wie befürchtet. Ich glaube die Kunden werden die Sache rasch vergessen. Der entstandene Schaden für die einzelnen Auto-

mobilitäten war ja auch nicht so gross. Die Fahrzeuge waren zudem zu jedem Zeitpunkt sicher.

Warum haben einzelne Marken trotz des Booms Terrain eingebüsst?

Wer gleich nach dem Wegfall des Euro-Mindestwechsellkurses die Preise gesenkt hat, der hat viel verkauft. Manche konnten im Februar 2015 deutlich mehr Kaufverträge abschliessen als budgetiert. Die Marken, die erst zwei Monate später reagiert haben, etwa am Genfer Autosalon, hatten ein Problem. Denn für den Kunden ist

Immatrikulationen von neuen Personenwagen 2015

Marken	Marktanteil (%)		Anzahl		+/- %
	Kum. 15	Kum. 14	Kum. 15	Kum. 14	
Alfa Romeo	0,4	0,7	1 249	2 104	-40,6
Aston Martin	0,0	0,1	127	156	-18,6
Audi	6,9	6,9	22 225	20 949	6,1
BMW	7,4	7,0	24 039	21 057	14,2
BMW Alpina	0,0	0,0	64	87	-26,4
Chevrolet	0,1	0,7	273	2 072	-86,8
Citroën	3,6	3,7	11 517	11 268	2,2
Dacia	1,7	1,6	5 396	4 784	12,8
Fiat	2,8	3,0	9 025	9 029	-0,0
Ford	4,2	4,3	13 704	12 949	5,8
Honda	1,0	1,5	3 345	4 501	-25,7
Hyundai	3,1	3,6	9 937	11 001	-9,7
Infiniti	0,1	0,0	227	118	92,4
Jaguar	0,3	0,2	980	622	57,6
Jeep	1,1	1,1	3 705	3 274	13,2
Kia	1,6	1,6	5 039	4 886	3,1
Lancia	0,0	0,3	127	795	-84,0
Land-Rover	1,2	1,2	3 808	3 490	9,1
Lexus	0,3	0,3	943	853	10,6
Maserati	0,2	0,2	705	731	-3,6
Mazda	3,1	2,5	9 989	7 591	31,6
Mercedes	7,1	6,1	22 884	18 384	24,5
MINI	1,5	1,5	4 861	4 463	8,9
Mitsubishi	1,2	1,2	4 042	3 565	13,4
Nissan	2,5	2,4	7 968	7 166	11,2
Opel	4,3	4,4	13 769	13 384	2,9
Peugeot	3,9	3,8	12 587	11 423	10,2
Porsche	1,3	1,0	4 305	3 165	36,0
Renault	4,6	3,9	14 821	11 747	26,2
Seat	3,2	3,1	10 451	9 378	11,4
Skoda	6,5	6,5	20 972	19 517	7,5
Smart	1,1	0,6	3 409	1 681	102,8
SsangYong	0,2	0,2	806	569	41,7
Subaru	1,9	2,1	6 011	6 277	-4,2
Suzuki	2,6	2,8	8 351	8 515	-1,9
Toyota	3,1	3,7	9 881	11 275	-12,4
Volkswagen	13,0	13,3	42 212	40 146	5,1
Volvo	2,2	2,3	7 251	6 867	5,6
Diverse Marken	0,9	0,7	2 778	2 103	32,1
GESAMT-TOTAL	100,0	100,0	323 783	301 942	7,2
davon 4 x 4	40,4	38,5	130 793	116 186	12,6
davon Alt.-Antrieb	4,2	3,3	13 468	9 863	36,6
davon DIESEL	38,9	37,0	125 892	111 853	12,6

Quelle: auto-schweiz / ASTRA/MOFIS 5.01.16

vor allem der Preis für den Autokauf massgebend und nicht mehr die Markenloyalität, es ist leider so.

Was sind Ihre Prognosen für 2016?

Wir gehen von 305 000 neu immatrikulierten Personenwagen aus. <

Margen sanken um rund fünf Prozent pro Fahrzeug

■ Dazu braucht es keine tiefgreifende Analyse: Hauptgrund für den Neuwagen-Boom sind die Preissenkungen und Rabattaktionen, zu welchen sich die Importeure und Händler nach dem Wegfall der Eurokurs-Untergrenze Mitte Januar 2015 gezwungen sahen. Auch das ist klar: Mit den Preisen sanken die Margen. Die Importeursvereinigung auto-schweiz geht von rund fünf Prozent pro Fahrzeug aus –



grosszügig gerechnet. Das ist nicht gerade, wovon der Garagist träumt. Denn mit diesem Geld muss er ja auch Löhne, Lagerkosten, Werbung etc. bezahlen. Das Argument, dass durch die hohen Stückzahlen der Margenverlust wettgemacht werden kann, gilt auch nicht für jeden Garagisten. Zum Beispiel dann, wenn er eine Marke vertriebt, die entgegen dem Trend an Terrain verloren hat.

Gewinner und Verlierer

Total wurden im vergangenen Jahr 7,2 Prozent mehr Personenwagen neu immatrikuliert als 2014. Heruntergebrochen auf die einzelnen Marken (ab 10 000 Neuzulassungen) heissen die Gewinner Mazda, Renault, Mercedes, BMW, Seat und Peugeot. Sie alle konnten zwischen 10 und 31 Prozent zulegen. Neben den Preisen gibt es bei diesen Marken noch ein anderes Erfolgsrezept. Denn alle bieten eine attraktive Fahrzeugpalette mit vielen Modellneuheiten an. Das haben zwar auch einige der Verlierer, aber sie hatten zu spät auf den Wegfall der Wechselkursuntergrenze zum Euro reagiert. Zu ihnen gehören unter anderem Toyota, immerhin Weltnummer eins, Subaru und Suzuki.

VW Golf immer noch Nummer 1

Mit 15 288 Neuzulassungen ist der VW Golf das beliebteste Auto von Herrn und Frau Schweizer – zum 40. Mal in seiner 42-jährigen Karriere. Auch die weiteren Podestplätze belegen Modelle aus dem Hause AMAG – zweitplatziert ist der Skoda Octavia, der den Golf zwischenzeitlich gar überholt hatte, auf Rang 3 liegt der VW Polo. <

Rang	Marke	Modell	Anzahl
1	VW	Golf	15 288
2	Skoda	Octavia	12 228
3	VW	Polo	7 210
4	Audi	A3	5 725
5	Seat	Leon	4 869
6	VW	Passat	4 579
7	Mercedes-Benz	C-Klasse	4 299
8	Renault	Clio	4 031
9	VW	Tiguan	3 950
10	BMW	2er	3 871

Gebrauchtwagenmarkt 2015

Einmalige Rahmenbedingungen motivierten Occasionskauf

2015 war für das hiesige Autogewerbe in vielerlei Hinsicht ein ganz spezielles Jahr! Die überraschende Aufgabe des Euro-Franken-Mindestkurses sowie die Einführung von Negativzinsen durch die Schweizerische Nationalbank erwiesen sich für kaufinteressierte Autofahrer als historischer Glücksfall. Eurotax

Standzeiten pro PW-Fahrzeugkategorie

Fahrzeugkat.	Standzeit	+/-
Microklasse	99	0,0%
Kleinwagen	90	0,0%
Untere Mittelklasse	94	3,3%
Mittelklasse	94	-2,1%
Obere Mittelklasse	104	1,0%
Luxusklasse	125	5,0%
Coupé	115	0,9%
Kompaktvan / Minivan	94	-2,1%
SUV und Geländewagen	88	4,8%
Cabriolet/Roadster	119	2,6%
Durchschnitt	95	1,1%

Quelle: EurotaxGlass's/ASTRA/MOFIS

■ Mit einer zeitlichen Verzögerung hat sich der hiesige Gebrauchtwagenmarkt von der historischen Preiserosion bei Neuwagen erholt und zu einem moderaten Wachstum zurückgefunden. Mit insgesamt 859 500 Handänderungen (+19 933 PW, +2,4%) wurde 2015 letztlich sogar eine neue Höchstmarke gesetzt. Dies hat unter anderem damit zu tun, dass die Preissenkungen bei Neuwagen auch die Preise bei Gebrauchtwagen nach unten drückten. In der Konsequenz musste der Occasionshandel erneut grosse Wertberichtigungen vornehmen. Was für Auto-

käufer erfreulich ist, kann für Händler mit grossem Fahrzeugpark im Einzelfall jedoch existenzbedrohend sein.

Deutsche Marken im Trend

In Zeiten mit rasch ändernden Rahmenbedingungen oder massivem Wertzerfall entscheiden realistische Kalkulationen, eine stimmige Marken- und Modellpalette sowie kurze Standzeiten darüber, ob im Occasionshandel Geld verdient wird oder nicht. Interessant ist deshalb, welche Marken besonders stark nachgefragt werden. Wenig überraschend stehen Fahrzeuge mit

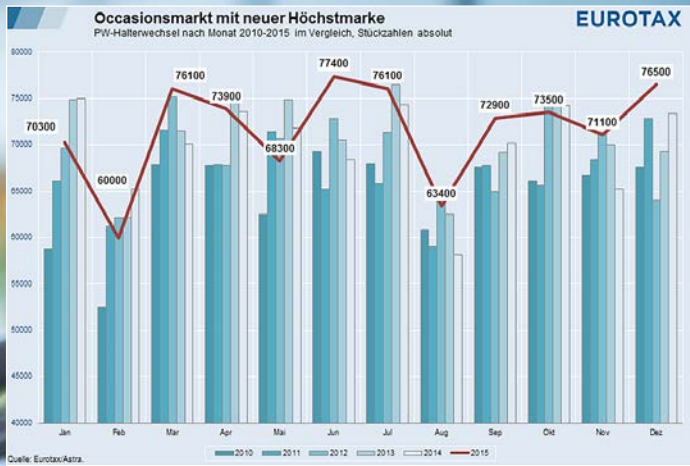
PK MOBIL ist die Pensionskasse der Berufsverbände AGVS ASTAG 2rad Schweiz VSCI

Die Pensionskasse mit eingebautem Sicherheitsgurt.

Die Sicherheit unserer Mitglieder hat bei uns absolute Priorität. Seit über 50 Jahren. Wir beraten Sie gerne. Ganz unkompliziert, freundlich und kompetent. PK MOBIL, Wölflistrasse 5, 3006 Bern, Telefon 031 326 20 19, www.pkmobil.ch

Sicher unterwegs in die Zukunft

PK MOBIL
CP



deutschem Emblem besonders hoch in der Gunst der Gebrauchtwagenkäufer: Mercedes-Benz (+8,6%), BMW (+6,7%), Audi (+6,3%) und Volkswagen (+3,7%) konnten sich nämlich einmal mehr besser als der Gesamtmarkt schlagen. Alle übrigen Vertreter der Top-10-Rangliste weisen negative Wachstumsraten auf! Angeführt von Opel (-3,2%), litten Occasionen von Renault (-2,8%), Peugeot (-2,1%), Ford (-1,9%), Fiat (-1,9%) und Toyota (-0,4%) unter zu attraktiven Neuwagen oder einem ausgedünnten Angebot.

Moderates Wachstum erwartet

Für 2016 rechnen die Marktanalysten von Eurotax Schweiz mit einem moderaten Wachstum des Gebrauchtwagenmarktes zwischen 1 und 2 Prozent respektive mit 870 000 bis 880 000 verkauften Fahrzeugen. Heiko Haasler, Managing Director, erklärt, weshalb: «Konjunkturelle Abkühlung und steigendes Zinsniveau schlagen bekanntlich zuerst auf den Neuwagenmarkt durch. Zudem wird sich die im letzten Quartal anziehende Dynamik bei Gebrauchtwagen aufgrund der wieder etwas stärkeren Fokussierung vieler Händler auf den Occasionsmarkt weiter akzentuieren. Das anhaltende Bevölkerungswachstum unterstützt diesen Trend.»



Heiko Haasler, Managing Director Eurotax.

Geringe Wachstumsdynamik lässt Standzeiten ansteigen

Da das Nachfragewachstum bei Gebrauchtwagen im zurückliegenden Jahr deutlich geringer ausfiel als im Neuwagenmarkt, stiegen die Standzeiten im Vorjahresvergleich um einen Tag auf neu durchschnittlich 95 Tage (+1,1%). Schneller verkauften sich einzig SUVs und Geländewagen (88 Tage, +4,8%), Kleinwagen (90 Tage, +0,0%), Fahrzeuge der Mittelklasse (94 Tage; -2,1%), der Unteren Mittelklasse (94 Tage; +3,3%) sowie Kompakt- und Minivans (94 Tage; -2,1%). Deutlich länger warteten Occasionen der Microklasse (99 Tage; +0,0%), der Oberen Mittelklasse (104 Tage; +1,0%), Coupés (115 Tage; +0,9%), Cabriolets und Roadster (119 Tage, +2,6%) sowie Fahrzeuge der Luxusklasse (125 Tage, +5,0%) auf einen neuen Besitzer oder eine neue Besitzerin. <

Halterwechsel von PKW-Occasionsfahrzeugen

Marken	Kumuliert			+/-
	2013	2014	2015	
Audi	63 734	67 157	63 167	6,3%
BMW	53 786	60 060	56 314	6,7%
BMW Alpina	118	152	167	-9,0%
Ford	42 386	39 125	39 868	-1,9%
Mercedes-Benz	46 396	52 285	48 138	8,6%
Opel	61 735	56 087	57 930	-3,2%
Porsche	8 210	9 472	8 840	7,2%
Smart	11 201	10 986	11 200	-1,9%
Volkswagen	115 850	119 973	115 746	3,7%
Citroen	27 259	27 751	27 467	1,0%
Peugeot	42 424	39 901	40 757	-2,1%
Renault	48 887	43 875	45 151	-2,8%
Alfa Romeo	14 087	12 748	13 252	-3,8%
Ferrari	1 235	1 524	1 370	11,2%
Fiat	35 123	32 623	33 262	-1,9%
Lancia	4 127	3 411	3 869	-11,8%
Maserati	831	1 188	992	19,8%
Daihatsu	3 572	3 058	3 022	1,2%
Honda	17 585	15 636	15 887	-1,6%
Lexus	2 063	2 173	2 081	4,4%
Mazda	17 621	18 153	17 784	2,1%
Mitsubishi	13 516	12 365	12 712	-2,7%
Nissan	17 332	17 407	17 012	2,3%
Subaru	24 215	23 039	22 520	2,3%
Suzuki	10 649	12 170	11 299	7,7%
Toyota	34 917	32 563	32 702	-0,4%
Saab	4 314	3 525	3 798	-7,2%
Volvo	21 539	20 804	20 955	-0,7%
Aston Martin	569	587	522	12,5%
Jaguar/Daimler	3 455	3 503	3 564	-1,7%
Land-Rover	5 356	6 452	6 135	5,2%
MG/Rover	1 650	1 338	1 560	-14,2%
Mini	8 865	10 907	9 784	11,5%
Chrysler	4 136	3 228	3 764	-14,2%
Dodge	1 496	1 804	1 680	7,4%
GM USA	1 732	1 495	1 667	-10,3%
Jeep	5 117	6 023	5 131	17,4%
Chevrolet/Daewoo	6 579	5 540	6 137	-9,7%
Dacia	2 750	3 525	2 955	19,3%
Hyundai	14 160	14 982	14 011	6,9%
Kia	6 824	7 608	7 008	8,6%
Lada	106	99	89	11,2%
Seat	17 878	20 525	19 083	7,6%
Skoda	19 865	25 268	21 990	14,9%
Übrige	6 989	7 405	7 225	2,5%
TOTAL PW	852 239	859 500	839 567	2,4%

Quelle: Eurotax/ASTRA/MOFIS

Gewerbeland / Altbauten zum Bauen

Zu Kaufen oder im Baurecht, Grösse: ca. 2000 bis 5000 m²
 Gute Verkehrsanbindung / Gewerbe oder Mischzone

HJK Consulting GmbH
 Meggenhornstr. 2, 6045 Meggen, Mobile 079 860 69 16, hjkconsulting@bluewin.ch

Neumatrikulationen von Nutzfahrzeugen

Marken	Leichte Sachtransportfahrzeuge < 3,5 t										Total		
	GG < 2,25 t		GG 2,25 < 2,6 t		GG 2,6 < 3,45 t		GG 3,45 < 3,5 t		Marktanteil (%)		Markentotal LNF		
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	+/- %
Citroën	726	773	2	1	926	923	300	268	6,3	6,9	1954	1965	-0,6
Dacia	252	338							0,8	1,2	252	338	-25,4
Fiat	333	324	142	125	676	543	555	538	5,5	5,3	1706	1530	11,5
Ford	782	717	741	745	1983	1598	674	396	13,6	12,1	4180	3456	20,9
Iveco					17	26	1810	1701	5,9	6,0	1827	1727	5,8
Land-Rover			397	121	560	201	6	4	3,1	1,1	963	326	195,4
Mercedes	214	269	4	1	970	926	1812	1854	9,7	10,6	3000	3050	-1,6
Mitsubishi				1	239	139			0,8	0,5	239	140	70,7
Fuso							119	104	0,4	0,4	119	104	14,4
Nissan	314	225	48	20	538	471	584	525	4,8	4,3	1484	1241	19,6
Opel	308	282	193	216	1292	983	437	460	7,2	6,8	2230	1941	14,9
Peugeot	462	443		1	684	645	378	448	4,9	5,4	1524	1537	-0,8
Renault	937	985	19	16	1655	1290	1105	1129	12,1	11,9	3716	3420	8,7
Toyota			1		897	970	115	160	3,3	3,9	1013	1130	-10,4
VW	593	659	815	906	2871	2889	1247	1228	17,9	19,8	5526	5682	-2,7
Übrige	325	266	26	37	315	273	348	376	3,6	3,7	1100	1054	4,4
GESAMT-TOTAL	5273	5328	2388	2190	13667	11932	9505	9191	100,0	100,0	30833	28641	7,7

Marken	Schwere Sachtransportfahrzeuge > 3,5 t												Total						
	GG 3.5 – 7 t		GG 7.1 – 12 t		GG 12.1 – 18 t		GG 18.1 – 26 t		GG 26.1 – 32 t		GG über 32 t		Marktanteil (%)		Markentotal SNF				
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	+/- %
DAF			7	2	29	29	121	166	48	37	29	19	5	5	6,2	6,2	239	258	-7,4
Iveco	66	81	71	54	51	58	93	95	42	51	31	24	3	3	9,2	8,8	357	366	-2,5
MAN			7	30	47	48	136	167	117	140	94	106	71	31	12,2	12,6	472	522	-9,6
Mercedes	70	60	42	44	109	135	346	313	225	240	139	196	58	68	25,5	25,5	989	1056	-6,3
Fuso	11	5	32	30											1,1	0,8	43	35	22,9
Renault	1	7	11	22	45	29	169	111	58	48	38	62	22	20	8,9	7,2	344	299	15,1
Scania					8	20	260	278	218	200	142	179	93	122	18,6	19,3	721	799	-9,8
Volvo					37	38	225	280	137	172	67	88	43	45	13,1	15,0	509	623	-18,3
VW	17	13													0,4	0,3	17	13	30,8
Übrige	93	97	91	70		1	1		2	1				1	4,8	4,2	187	176	6,3
GESAMT-TOTAL	258	263	261	252	326	358	1351	1410	847	895	540	674	295	295	100,0	100,0	3878	4147	-6,5

Marken	Personentransportfahrzeuge										Total						
	Wohnwagen		Kleinbusse		Cars		Busse		Übrige		Marktanteil (%)		Markentotal SNF				
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	+/- %
Citroën	59	40					2				4	5	1,5	1,3	63	47	34,0
Fiat	1742	1578					1				18	11	42,3	43,3	1760	1590	10,7
Ford	27	33	26	19	11	6					4	3	1,6	1,7	68	61	11,5
Iveco	33	38			13	11	53	20	3	1	2,5	1,9	102	70	45,7		
MAN	6	6			6	3	106	82	1	2	2,9	2,5	119	93	28,0		
Mercedes	205	208	76	84	88	90	257	206	44	67	16,1	17,8	670	655	2,3		
Opel			10	8	2	2			20	8	0,8	0,5	32	18	77,8		
Renault	17	22	40	47	7	27					8	4	1,7	2,7	72	100	-28,0
Scania									8	9	2	2	0,2	0,3	10	11	-9,1
Skoda											8	6	0,2	0,2	8	6	33,3
Toyota	1	2		6							10		0,3	0,2	11	8	37,5
Volvo		1			16	11	24	8	4		1,1	0,5	44	20	120,0		
VW	726	558	32	17	5				31	35	19,0	16,7	789	615	28,3		
Übrige	228	210			76	95	78	70	10	1	9,8	10,3	408	380	7,4		
GESAMT-TOTAL	3051	2699	185	181	219	254	526	395	175	145	100,0	100,0	4156	3674	13,1		

Quelle: auto-schweiz / ASTRA/MOFIS 6.01.16/ source: auto-suisse / OFROU/MOFIS 6.01.16

Nutzfahrzeugmarkt 2015

Leichte im Plus, Schwere im Minus

Für die Schweizer Nutzfahrzeugimporteure war 2015 insgesamt ein positives Jahr. Während die Lieferwagen und Personentransporter zulegen konnten, verloren die Lastwagen leicht. Mario Borri, Redaktion

■ Dank eines starken Dezembers konnte bei den leichten Nutzfahrzeugen bis 3,5 Tonnen Gesamtgewicht die wichtige Marke von 30 000 Neuzulassungen übertroffen werden. 30 833 neue Fahrzeuge bedeuten hier einen Zuwachs von 2192 Immatrikulationen oder 7,7 Prozent gegenüber 2014.

Personentransporter gefragt

Auch bei den Personentransportern ist die Entwicklung aus Sicht der Importeure äusserst erfreulich. Im abgelaufenen Jahr wurden 4156 Fahrzeuge erstmals immatrikuliert – ein starkes Wachstum von 482 Zulassungen oder 13,1 Prozent.

Brummis im Rückwärtsgang

Die Auslieferungen von schweren Nutzfahrzeugen sanken hingegen um 6,5 Prozent. 3878 neue Lastwagen kamen auf die Strassen, 269 weniger als 2014.

Vier Fragen an Andreas Burgener

Herr Burgener, nachdem die Lastwagen 2014 um fast 25 Prozent zugelegt haben, verloren sie im 2015 – was ist der Grund?

Andreas Burgener: Der Markt für schwere Nutzfahrzeuge schwankt gewohntermassen sehr stark und ist nur schwer vorhersehbar. Die Aufhebung des Euro-Mindestkurses und damit einhergehende Umsatzeinbussen bei Fuhr- und Transportunternehmen könnten bei den Verlusten 2015 eine Rolle gespielt haben. Dennoch hat sich der Markt nach den starken Gewinnen 2014 noch recht gut gehalten. Wie im PW-Bereich, haben die Importeure und offiziellen Markenhändler anfangs 2015 schnell reagiert und Währungsgewinne an die Kunden weitergegeben.



Andreas Burgener.

Spielt bei den leichten Nutzfahrzeugen die Umgehung der LSVA immer noch eine so grosse Rolle? Oder was ist der Grund für den Boom?

Die LSVA ist sicherlich nach wie vor ein Grund für Transportun-

ternehmen, Ladungen wann immer möglich auf Lieferwagen zu verteilen und so Kosten zu sparen. Ein weiterer Grund ist das Nachfahrverbot, das mit diesen leichteren Fahrzeugen umgangen werden kann. Aber auch in diesem Markt haben die sogenannten Euro-Rabatte sicherlich eine Rolle gespielt. Manch ein KMU hat die niedrigeren Preise wahrscheinlich genutzt, um den Fuhrpark aufzustocken oder ältere Fahrzeuge früher zu ersetzen.

Bei den Personentransportfahrzeugen handelt es sich mehrheitlich um Wohnmobile – oder? Kann man da einen Anteil nennen?

Das ist so, Wohnmobile machen fast drei Viertel des Gesamtmarktes für Personentransportfahrzeuge aus.

Was sind die Prognosen für 2016?

Für das laufende Jahr rechnen die Mitglieder von auto-schweiz mit einem konstanten Absatz von leichten Nutzfahrzeugen (Lieferwagen) von 30 000 Einheiten. Bei den leichten Lastwagen wird mit 1050 Neuzulassungen ebenso ein Wachstum angepeilt, wie bei den mittleren und schweren Lastwagen (450 respektive 3500 Fahrzeuge). In beiden Bereichen sind wir optimistisch, dass sich die Marktlage eher wieder verbessert und das Preisniveau konstant bleibt. <

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

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

Abstimmung vom 28. Februar zur Sanierung des Gotthard-Strassentunnels

«Risiko für schwere Unfälle auf

Der Abstimmungskampf um den Gotthard-Strassentunnel geht in die Endrunde. Am 28. Februar stimmt das Schweizer Volk. Alpen umgesetzt wird. Im Interview erklärt AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli, warum der Bau einer zweiten Röhre die einzige

gotthard
tunnel
sicher **ja** +

■ *Herr Wernli, nennen Sie uns zwei Hauptargumente, warum die AGVS-Mitglieder am 28. Februar ein Ja in die Urne legen sollen!*

Urs Wernli: Zum einen aus Sicherheitsgründen. Eine zweite Röhre am Gotthard wird aus einem gefährlichen Tunnel mit Gegenverkehr, notabene ohne Pannestreifen, ein sicheres Tunnelsystem machen. Das Risiko für schwere Verkehrsunfälle wird damit auf ein Minimum verringert. Zum anderen sind die Investitionen nachhaltig. Hingegen müssten für die Dauer der Sanierung ohne zweite Röhre mehrere Verladestationen für den Bahntransport vom Last- und Personenwagen gebaut werden. Das Mega-Projekt würde je nach Anzahl der Terminals rund zwei Milliarden Franken kosten, die sich danach in Luft auflösen würden. Mit dem Bau einer zweiten Röhre wird

dagegen eine nachhaltig nutzbare Investition gewählt.

Nachhaltig auch in Bezug auf die finanzielle Belastung für kommende Generationen...

Ja, denn auch nach der Sanierung muss der Gotthardtunnel künftig etwa alle 40 Jahre saniert werden. Jede Generation steht somit mindestens einmal vor dieser Herkulesaufgabe. Der Bau einer zweiten Röhre entlastet so unsere Kinder und Kindeskinde.

Warum ist der reibungslose Betrieb des Alpenüberganges am Gotthard auch für die Wirtschaft so immens wichtig?

Die EU und vor allem Norditalien sind wichtige Handelspartner der Schweiz. Pro Jahr werden Waren im Wert von mehreren Milliarden Franken durch den Gotthard und die Tessiner Aussengrenzen ex- und

importiert. Die Schweizer und vor allem die Tessiner Unternehmen sind zwingend auf eine funktionierende Strassenverbindung angewiesen. Neuste Erhebungen zeigen, dass sich die wirtschaftlichen Auswirkungen einer Sanierung ohne zweite Röhre mit einer längeren Schliessung des Tunnels gravierend auf viele Unternehmen auswirkt – insbesondere im Tessin, Graubünden und in der Innerschweiz.

Gemäss einer aktuellen Umfrage der Tunnelgegner glaubt die Hälfte der Befragten nicht daran, dass bei Inbetriebnahme beider Röhren nur eine Spur je Tunnel befahrbar sein wird. Was sagen Sie dazu?

Diese Skeptiker gehen davon aus, dass es nach Abschluss der Sanierungsarbeiten zu Mehrverkehr kommen wird. Dem wird aber nicht so sein! In der Schweizerischen Ver-

Minimum verringern»

darüber ab, wie die Sanierung der wichtigsten Nord-Süd-Verbindung durch die Lösung ist. Mario Borri, Redaktion



fassung ist verankert, dass pro Tunnelröhre und Richtung nur eine Spur benutzt werden darf. Nochmal: Sind beide Tunnelröhren in Betrieb, wird primär nicht mehr Verkehr durch den Gotthard fließen als heute, aber dank getrennten Fahrtrichtungen viel sicherer.

Was ist Ihre Abstimmungsprognose?

Wie an dieser Stelle auch schon gesagt – ich

glaube daran, dass das Schweizer Volk der Gotthardtunnel-Sanierung mit dem Bau einer zweiten Röhre zustimmt. Die sachlichen Argumente überwiegen. Ich hoffe auf ein deutliches Ja, sagen wir über 60 Prozent Ja-Stimmen. Wichtig ist, dass möglichst viele Befürworter – und dazu gehören auch die AGVS-Mitglieder – abstimmen gehen. <

Darum geht es: Mit dem Gotthardtunnel hat die Schweiz vor 35 Jahren eine entscheidende Verbindung im Nationalstrassennetz geschaffen. In rund zehn Jahren muss dieses Bauwerk saniert werden, das ist unbestritten. Das Volk entscheidet nun, ob der längste Strassentunnel der Alpen mit einer zweiten Röhre saniert wird. Bundesrat und Parlament haben sich nach Prüfung aller Varianten für diese Lösung entschieden. Nach der Fertigstellung kann der Verkehr durch den neuen Tunnel geleitet und der alte Gotthardtunnel korrekt saniert werden. Anschliessend wird dann in jeder Röhre je eine Fahrspur geöffnet, ohne gefährlichen Gegenverkehr und mit einem neu vorhandenen Pannestreifen. Verfassung und Gesetz garantieren, dass nicht mehr Fahrzeuge durch den Gotthardtunnel fahren werden als heute.

Ein Referendumskomitee will den Verkehr in der Sanierungszeit mit einer provisorischen Verladelösung auf die Bahn verlagern. Diese Sanierungsvorschläge wurden von Bundesrat und Parlament klar verworfen. Die Bundesvorlage will den Gotthard-Strassentunnel auf heute geltende Sicherheitsstandards bringen und unsere wichtigste Nord-Süd-Verbindung dauerhaft erhalten, ohne das Tessin während der Sanierung vom Rest der Schweiz abzukoppeln.

INFO

SERIE: DAFÜR STEHE ICH EIN



Nationalrat Hans Egloff, SVP ZH

■ «Ich unterstütze die Sanierung des Gotthard-Strassentunnels mit zweiter Röhre. Das Projekt überzeugt durch den Sicherheitsgewinn, die stabile Anbindung des Tessins und durch seine Nachhaltigkeit. Die Unterstellungen, dass der Verkehr zunehmen wird und die Alpen «plattgefahren» werden, ärgern mich. Das Gegenteil ist der Fall: So wird das bewährte Tropfenzählersystem für LKW neu gesetzlich verankert. Hinzu kommt, dass die Umweltbelastung durch den Verkehr dank effizienteren Motoren und modernen Reifen ständig abnimmt und dass die heute vorhandenen Kapazitäten nicht ansatzweise ausgeschöpft werden. Da die Kapazität nicht erweitert wird, ist der Gotthard ein klassisches Sanierungsprojekt und steht in keiner Konkurrenz zu Engpassbeseitigungen wie beispielsweise dem Ausbau am Gubrist. Damit die Strasse langfristig über genügend finanzielle Mittel verfügt, unterstütze ich den neuen Nationalstrassen- und Agglomerationsfonds NAF und die Milchkuhinitiative, über die wir 2016 abstimmen werden.»

Für die Parlamentswahlen 2015 hatte der AGVS seinen Mitgliedern dem Autogewerbe wohlgesinnte Politiker zur Wahl empfohlen.

An dieser Stelle schreiben diese Parlamentarier, wofür sie eintreten.

MIDLAND.CH



Neue Dieselabgastechnik

Die Empa macht Dieselmotoren sauberer

Trotz VW-Skandal und teurerem Treibstoff: Diesel boomt. Und weil die Emissionen durch die künftigen Abgasnormen weiter gesenkt werden können, dürfte der Trend anhalten. Um diese Normen einzuhalten, braucht es innovative Ansätze. Daran geforscht wird auch in der Schweiz – an der Empa in Dübendorf. **Mario Borri**, Redaktion

■ Das Zauberwort heisst SCR-Technologie (Selective Catalytic Reduction). Gemäss Christian Bach, Abteilungsleiter Fahrzeugantriebssysteme bei der Eidgenössischen Materialprüfungs- und Forschungsanstalt (Empa), wird mit dem Wechsel von Euro-5 auf Euro-6 bei einigen Diesel-Personenwagen ein Wechsel von NO_x(Stickoxid)-Speicherkatalysatoren auf SCR-Systeme stattfinden.

RDE und WLTP

Denn mit den neuen Abgasvorschriften werden die Grauzonen der bisherigen Abgasgesetzgebung deutlich kleiner. Die neuen Vorschriften bestehen einerseits aus dem ab 2017 vorgeschriebenen Real-Driving-Emissions-Test (RDE), bei dem die Ab-

gasemissionen in der Realität nicht mehr als den Faktor 2,1 über dem Laborgrenzwert sein dürfen. Andererseits beinhalten die Vorschriften das neue Abgasmessverfahren «WLTP» (Worldwide harmonized Light vehicles Test Procedure), das unter anderem einen neuen Testzyklus beinhaltet und 2017/18 eingeführt werden soll.

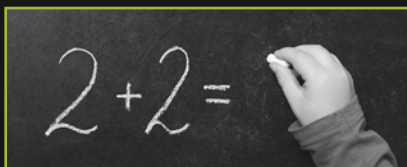
So müssen dann auch in der Realität niedrige Emissionswerte erreicht werden. Das bedeutet bei Dieselfahrzeugen konkret, dass hohe NO_x-Umwandlungsraten in der Abgasnachbehandlung unter wesentlich breitbandigeren Bedingungen als bisher erreicht werden müssen. Damit dies gelingt, braucht es noch einige Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen.

Eine Frage von Millisekunden

Genau das machen Bach und seine Kollegen. Ein Knackpunkt bei einem perfekt arbeitenden SCR-System ist, dass das Betriebsmittel AdBlue entsprechend einer Stickoxyd-Messung exakt berechnet und dem Abgas zum richtigen Zeitpunkt zudosiert werden muss. Die Schwierigkeit: Zwischen Messung und Zudosierung vergehen höchstens Millisekunden. Eine weitere grosse Herausforderung ist, dass das flüssig eingespritzte AdBlue innerhalb von Bruchteilen von Sekunden verdampfen und über verschiedene chemische Prozesse in Ammoniak (NH₃) umgewandelt werden muss. Ist die Temperatur dafür nicht hoch genug, kann ein weisses Pulver gebildet

FALKEN - MOBIL 1 - CONTINENTAL - FORD - BRIDGESTONE - WYNN'S - GOODYEAR - CASTROL - DUNLOP - FIAT PROFESSIONAL - JEEP - DODGE - COOPER

shop.fibag.ch



werden, das den Katalysator verstopfen kann oder es zu Isocyan säure- oder Ammoniakemissionen führen kann, was für Mensch und Umwelt schädlich ist.

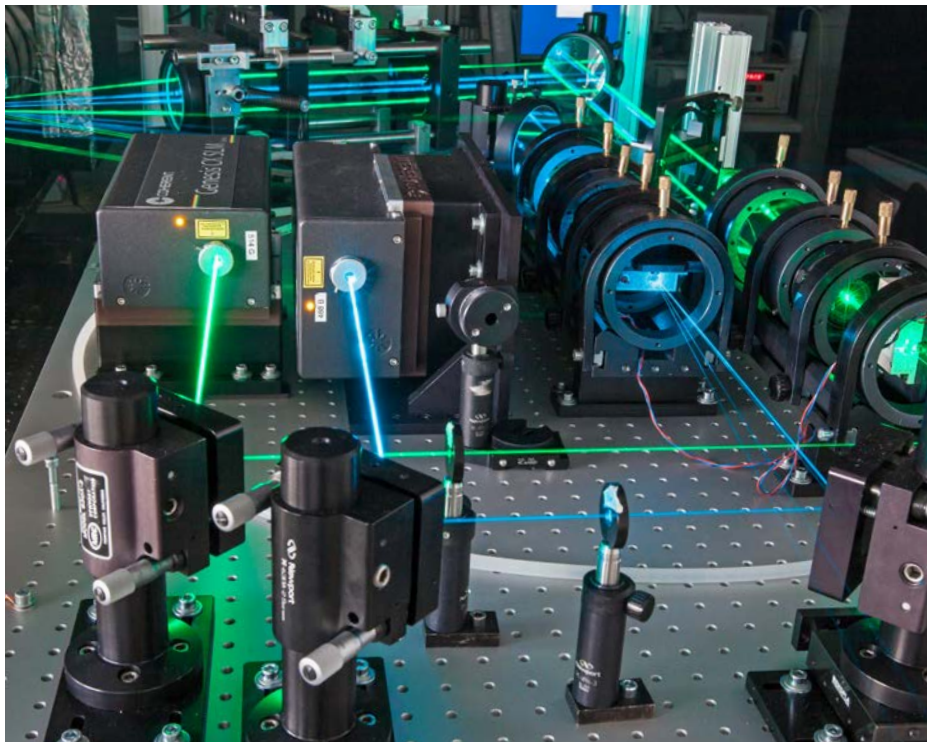
Licht- und laserbasierte Messverfahren

An der Empa werden im Rahmen von zwei Doktorarbeiten insbesondere die Einspritzung und die thermochemischen Prozesse für die Umwandlung von AdBlue zu Ammoniak untersucht. Mit verschiedenen licht- und laserbasierten Messverfahren werden dabei der AdBlue-Einspritzstrahl, die Tröpfchengrösse, die Verdampfungsgeschwindigkeit sowie die Aufpralleigenschaften von un- oder teilverdampften AdBlue-Tröpfchen auf die Innenwand der Abgasverrohrung untersucht. Das sind zum Teil komplexe strömungstechnische und thermodynamische Prozesse, die lokal beispielsweise zu starken Abkühlungen, und damit zu «NO_x-Umwandlungsbremsern» führen können.

Die dritte Herausforderung bei SCR-Systemen ist die katalytische Umwandlung von NO_x und NH₃ zu Stickstoff (N₂) und Wasser

(H₂O). In diesem Kontext wird die Turbulenzerhöhung in Katalysatoren untersucht, indem anstelle heutiger kanalförmiger Katalysatoren, offenzellige Katalysatorträger eingesetzt werden. Werden diese beispielsweise mit einer Beschichtung versehen, die die Thermolyse und Hydrolyse verstärken und die Turbulenz erhöhen, was einer besseren Verwirbelung oder Mischung entspricht, könnten SCR-Systeme auch in niedrigeren Temperaturbereichen besser funktionieren.

Parallel wird untersucht, wie solche Beschichtungen mittels Mikrowellenstrahlung beheizt werden könnten, um den ganzen Temperaturbereich abdecken zu können. Dazu konnte mit dem SUPSI, der Fachhochschule im Tessin, EngiCer, einer schweizerischen Engineeringfirma im Keramikbereich, Hug Engineering, einem schweizerischen Katalysatorhersteller zwei Projekte gestartet werden, die vom Schweizerischen Nationalfonds (Grundlagenforschung) und dem Technologieforschungsfonds des Bundesamtes für Umwelt (angewandte Forschung) gestartet werden. <



Ein Hauch von Star Wars: Die Empa arbeitet mit licht- und laserbasierten Messverfahren.

Drei Fragen an Christian Bach



Was wird sich mit der Umstellung auf SCR-Systeme für den Garagisten ändern?

Christian Bach: Garagisten müssen sich nach dem Dreiwegekatalysator, dem NO_x-Speicherkatalysator und dem Partikelfilter nun noch mit einem weiteren Abgasnachbehandlungskonzept befassen. SCR-Systeme funktionieren nicht rein passiv, sondern sie brauchen ein Betriebsmittel, das AdBlue. Dieses ist zwar ungiftig und unproblematisch in der Handhabung, aber es ist ein weiteres technisches System, das auch Störungen verursachen kann.

Wie kann der Garagist seine Kunden bei der Umstellung unterstützen?

Die Verunsicherung der Kunden hinsichtlich NO_x-Emissionen von Dieselfahrzeugen ist gross. Gute Kenntnisse im Bereich der Abgasreinigung helfen, diese Verunsicherungen abzubauen. Wichtig sind dann natürlich auch gute Dienstleistungen in den Garagen, da gut gewartete Fahrzeuge weniger zu technischen Störungen und überhöhten Emissionen führen.

Muss sich der Garagist zusätzliche Maschinen oder Geräte anschaffen?

SCR-Systeme werden von den On-Board-Diagnosesystemen der Fahrzeuge überwacht und mit den üblichen Diagnosegeräten untersucht. Ich gehe deshalb davon aus, dass Garagisten wegen SCR-Systemen keine zusätzlichen Maschinen oder Geräte anschaffen müssen.

EKZ-Betriebsoptimierung bei der Mercedes-Benz Automobil AG

Energie: 10 Prozent Sparpotenzial genutzt

Entscheidet sich ein Unternehmen, sein Potenzial bei der Energieeffizienz optimal auszuschöpfen, hat die Wirtschaftlichkeit oberste Priorität. Die Mercedes-Benz Automobil AG konnte mit diesem Ziel durch Betriebsoptimierungen ihre Energiekosten markant senken. Die Elektrizitätswerke des Kantons Zürich (EKZ) standen dem Unternehmen mit ihren Energieberatern unterstützend zur Seite. **Andrea Mattmann**, Freie Journalistin



Wirtschaftlichkeit hat beim Energiesparen oberste Priorität: 10 Prozent Ersparnis bei der Mercedes-Benz Automobil AG. (Bild: Mercedes-Benz Automobil AG, Zweigniederlassung Zürich-Nord)

■ Die Mercedes-Benz Automobil AG hat sich bezüglich Energieeffizienz hohe Ziele gesteckt. Die Energiekosten sollten merklich gesenkt werden. Das Unternehmen setzte zur Umsetzung auf die Beratung durch die EKZ. Susanne Zimmermann, Immobilienbewirtschafterin bei der Mercedes-Benz Automobil AG, zeigt sich in einer Zwischenbilanz zufrieden: «Die Zahlen sehen sehr positiv aus. Durch das Erfassen des Energieverbrauchs in 25 unserer insgesamt 36 Autohäuser hatten wir die Möglichkeit, Betriebseinrichtungen, Maschinen etc. neu einzustellen und dadurch das Einsparpotenzial sehr schnell umzusetzen.»

Bei den Autohäusern und Werkstätten konnte der Energieverbrauch um zehn Prozent gesenkt werden. Diese Zahl deckt sich mit den Erfahrungen der EKZ: Durchschnittlich können Unternehmen mit Optimierungen bei Strom, Wärme und Wasser mit geringem Aufwand einen Zehntel der Energie einsparen.

Wirtschaftlichkeit hat Priorität

Laut Stefan Strässle, Energieberater bei den EKZ, ist das strukturierte Vorgehen für die nachhaltige Wirkung von Betriebsoptimierungen von grosser Bedeutung. Zuerst wird der Ener-

gieverbrauch mittels eines Energiemonitoring-Systems erfasst. Es folgen die Analyse pro Standort und die Definition der entsprechenden Massnahmen. Das Betriebspersonal spielt dabei eine wichtige Rolle. Es wird aktiv in den Betriebsoptimierungsprozess eingebunden und geschult. Die haustechnischen Anlagen wie Heizung, Lüftung oder Beleuchtung werden effizienter eingestellt. Temperaturen und Betriebszeiten werden optimiert – und dies ohne Komfortverlust. «Eine energetische Betriebsoptimierung soll sich bereits nach kurzer Zeit auszahlen. Ziel ist es, ohne Investitionen – nur durch die auf den

Bedarf abgestimmte Einstellung der bestehenden Gebäudetechnik – den Energiebedarf zu senken. Unsere Massnahmen haben einen Payback von unter zwei Jahren im Fokus», betont Strässle.

Beratung zum Vorgehen wesentlich

Die Verantwortlichen der Mercedes-Benz Automobil AG machten mit diesem Vorgehen gute Erfahrungen. Susanne Zimmermann: «Grundsätzlich ist man sich nicht bewusst, welches Potenzial bei Betriebsoptimierungen genutzt und in welchem Mass dadurch Kosten gespart werden können.» Mit der grossen Anzahl von 25 Standorten waren die Verantwortlichen der Mercedes-Benz Automobil AG besonders gefordert. Zimmermann rät bei der Planung der Betriebsoptimierung zu klaren Strukturen: «Es muss klar definiert werden, welche Person im jeweiligen Betrieb die Verantwortung übernimmt. Ebenso hilft ein Zeitmanagement zum reibungslosen Ablauf.» Für Energiefachmann Strässle ist denn auch

die Planungsphase grundlegend: «Im persönlichen Beratungsgespräch definieren wir gemeinsam mit dem Kunden ein optimales Vorgehen.»

Wirkungsvoll umsetzen

Die Betriebsoptimierung vereinbarte die EKZ mit Mercedes-Benz Automobil AG auf die Dauer von drei Jahren. Nach der Datenerhebung und der Analyse im ersten Jahr legten die EKZ zusammen mit den Verantwortlichen bei Mercedes-Benz Automobil AG die Optimierungsmassnahmen für das zweite Jahr fest. Dazu Strässle: «Die Herausforderung beim Thema Energieeffizienz besteht für Unternehmen darin, dass sie oft nicht wissen, wo genau ihr Optimierungspotenzial liegt. Wir zeigen dem Kunden auf, welche Massnahmen den grössten Effekt erzielen.» Im dritten Jahr würden die Energiedaten verifiziert und die Massnahmen wo nötig nachgebessert. Mit dem optimalen Einstellen der technischen Anlagen könne auf eine einfache Weise Energie und Geld gespart werden, ist EKZ-Berater Strässle überzeugt. <

EKZ

EKZ-Betriebsoptimierung in Kürze

In Kooperation mit dem Verein «energo» bieten die EKZ ihren Kunden die Betriebsoptimierung im Abonnement an. Durch Optimierungsmassnahmen soll der Energieverbrauch über die Vertragsdauer um mindestens zehn Prozent gesenkt werden. Dabei soll eine Massnahme maximal so viel kosten, wie dank der Umsetzung im Laufe von zwei Jahren wieder eingespart wird. Vorgehen:

- Energieverbrauch erfassen und Einsparziele definieren
- Energieverbrauch optimieren mit persönlicher Beratung vor Ort
- Weiterbildung des Personals an Fachseminaren
- Jährliches Erstellen der Erfolgsbilanz

Weitere Infos:
www.ekz.ch/betriebsoptimierung

INFO

Für ein glänzendes Waschergebnis

Maximale Power mit unserer neuen Premium-Linie



www.facebook.com/ChristCarwashShop

Christ
CAR CARE

Hotline: +41 56 648 70 80
chemie@christ-ag.com

Otto Christ AG • Wash Systems
Oberebenestrasse 1 • 5620 Bremgarten
Tel. +41 56 648 70 80 • Fax +41 56 648 70 81
www.christ-ag.com • verkauf-ch@christ-ag.com



Hybrid-schaum

Nano-Glanzpolitur

High-Level Trockner

2 in 1 Konservierer

AEC-Garagenbetrieb des Jahres 2015

«Bieten auch Sie den AEC an»

Erstmals in der Geschichte der auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Dienstleistung AutoEnergieCheck (AEC) wurde der «AEC-Garagenbetrieb des Jahres» 2015 geehrt: Als Sieger aus dem nationalen Wettbewerb ging die Autohaus Ryser AG aus Oberwil BL hervor – sehr zur Freude von Geschäftsführer Alberto Passeggio. Reinhard Kronenberg, Redaktion

■ Der «Tag der Schweizer Garagisten» vom 19. Januar (Bericht s. S. 9 bis 17) brachte nebst dem «Diner des Garagistes» am frühen Abend noch eine weitere Neuerung: Die Verleihung des Titels «AEC-Garagenbetrieb des Jahres», als logische Konsequenz des über das ganze Jahr 2015 verliehenen Titels «AEC-Garagenbetrieb des Monats». Geehrt wurden damit jene drei AGVS-Mitgliederbetriebe, die am meisten AutoEnergieChecks durchgeführt haben.



And the winner is....: Garage Ryser AG, Oberwil BL. Geschäftsführer Alberto Passeggio nahm den Preis stellvertretend für das gesamte Team entgegen.

Die drei Erstplatzierten:

1. Rang: Autohaus Ryser AG, Oberwil/BL
2. Rang: Garage Turbotec GmbH, Altdorf/UR
3. Rang: Garage Moderne, Bulle/FR



In Anwesenheit von rund 400 Gästen wurden die Preise den Vertretern der Gewinner-Betriebe übergeben. Für das Autohaus Ryser AG nahm Geschäftsführer Alberto Passeggio den Preis entgegen, für die Turbotec GmbH war es Inhaber Robert Brand und für die Garage Moderne Inhaber Pierre-Yves Lüthi. Brand rief den Anwesenden zu, sie sollten ebenfalls auf diesen Zug aufspringen: «Wir bekommen von unseren Kunden wegen dieser Dienstleistung nur Komplimente. Geben Sie sich einen Ruck und bieten Sie den AEC ebenfalls an!»

Für die Platzierung wurde eine faire Formel entwickelt, die die Anzahl absolvierter Checks in ein Verhältnis zur Betriebsgrösse setzt, damit auch kleinere Betriebe eine realistische Chance haben.

Potenzial noch nicht ausgeschöpft

Die Preise wurden durch Tagungs-Moderator Patrick Rohr sowie durch Markus Peter, Leiter Automobiltechnik & Umwelt beim AGVS, verliehen. Im Gespräch mit Patrick Rohr wies Peter darauf hin, dass der AEC als zukunftsorientierte Dienstleistung gerade in der heutigen Zeit ein enormes Potenzial habe: «Und dieses Potenzial ist noch lange nicht ausgeschöpft.» Er rief die anwesenden Garagisten auf, sich am Programm zu beteiligen und sich um eine AEC-Lizenz zu kümmern. «Dienstleistungen wie der AEC zahlen direkt auf das Imagekonto des einzelnen Garagisten ein», betonte am Vormittag bereits AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli in seiner Eröffnungsrede.

Der Wettbewerb «AEC-Garagenbetrieb des Monats» wird auch 2016 weitergeführt. Aktueller Stand kurz vor Redaktionsschluss von AUTOINSIDE am 20. Januar: An der Spitze steht die Garage Moderne in Bulle. Das Rennen um den Titel «AEC-Garagenbetrieb des Jahres» ist eröffnet... <

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

ESA eShop – Unterstützung in allen Geschäftsbereichen der Garage

In wenigen Klicks zum Ziel

Alles aus einer Hand! Das ist die Idee hinter dem eShop der ESA, der laufend aktualisiert wird, um den Garagisten möglichst alles für ihren Betrieb bieten zu können. Neben dem umfangreichen Sortiment an Produkten für das Kerngeschäft bietet der Shop weitere Artikel, die für den reibungslosen Ablauf des Tagesgeschäfts benötigt werden. ESA

■ Im Bereich **esashop.ch/partner** wird der direkte Abruf zu den entsprechenden Partnerangeboten ermöglicht. So kann der eShop-Benutzer beim Einkauf bei der ESA direkt Büromaterial von Lyreco, Elektronikzubehör von Conrad und Geschäftsausstattungen von Gaerner bestellen. Weiter gibt es die Möglichkeit, über HRS Hotelbuchungen zu reduzierten Preisen vorzunehmen.

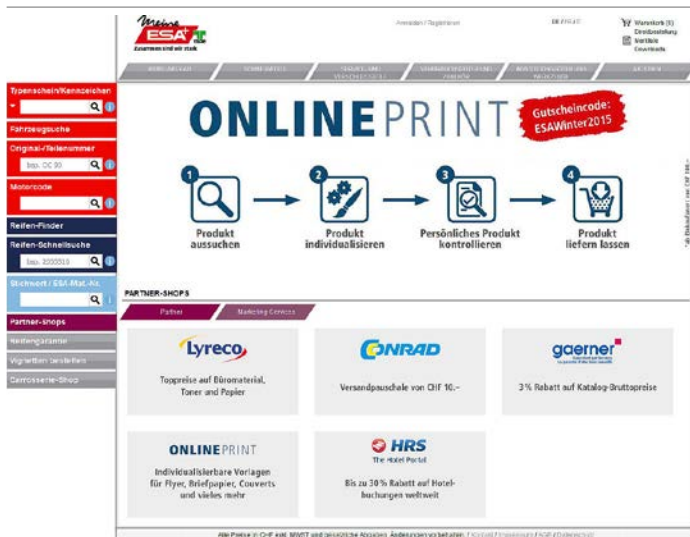
Die neue Rubrik «Marketing-Services», die unter **esashop.ch/partner/marketing-services** abrufbar ist, bietet verschiedene Unterstützungstools für die optimale Kommunikationsplanung gegenüber den

Automobilisten. Über die Plattform **ONLINEPRINT** können unterschiedliche Werbemittel für den eigenen Betrieb individualisiert und nach Wunsch sogar direkt an die Haushalte im Umkreis der Garage gesendet werden.

ONLINECOMMUNICATION bietet weiter die Möglichkeit, mit wenigen Klicks einen SMS-Massenversand zu realisieren, um auf den bevorstehenden Saisonwechsel oder einen Reifensamstag hinzuweisen. Ausserdem werden verschiedene Informations- und Präsentationsmaterialien sowie

Give-Aways zu attraktiven Preisen angeboten.

All diese Produkte und Dienstleistungen sind wie gewohnt einfach und schnell bestellbar unter **esashop.ch/partner**. In regelmässigen Abständen wird neu die Express-Beilage **ONLINE** über die Promotionen in diesen Bereichen informieren. <



Der eShop von ESA: Alles auf einen Blick und mit wenigen Klicks erreichbar.

1.2 MILLIONEN BESUCHER PRO MONAT *

SUCHEN NACH ATTRAKTIVEN ANGEBOTEN.

AUTO
SCOUT 24

*NET-METRIX-PROFILE 2015-2



AGVS Business Academy 2016

FEBRUAR

Workshop DAB+ Digitalradio, ½ Tag

Weshalb gehört das Angebot von Nach- und Umrüttlösungen von UKW auf DAB+ in das Serviceangebot einer jeden Garage? Die Chancen für die Automobilindustrie und die Gründe für DAB+ Digitalradio sind vielfältig. Begleiten Sie Ihre Kundschaft beim Wechsel in die digitale Radiowelt. Es lohnt sich! Denn drei Viertel der Schweizer Bevölkerung hören im Auto Radio.

> 3. Februar 2016, Bern

Occasionsmanagement, 1 Tag

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

> 4. Februar 2016, Bern

Workshop DAB+ Digitalradio, ½ Tag

Weshalb gehört das Angebot von Nach- und Umrüttlösungen von UKW auf DAB+ in das Serviceangebot einer jeden Garage? Die Chancen für die Automobilindustrie und die Gründe für DAB+ Digitalradio sind vielfältig. Begleiten Sie Ihre Kundschaft beim Wechsel in die digitale Radiowelt. Es lohnt sich! Denn drei Viertel der Schweizer Bevölkerung hören im Auto Radio.

> 3. Februar, 2016 Bern

Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

Start Lehrgang 17. August 2016,

Dauer: Zwei Semester, berufsbegleitend

Automobil-Verkaufsberater/-innen sind umfassend informierte, flexible Ansprechpartner für eine immer anspruchsvoller werdende Kundschaft. Durch ihr freundliches, kompetentes Auftreten schafft diese Fachperson Vertrauen und zufriedene Kunden. Dank einem ausgeprägten Team-Geist kommuniziert sie sicher und kompetent.

Voraussetzung sind umfangreiche Produktkenntnisse der jeweiligen Marke. Auch in rechtlichen wie versicherungstechnischen Fragen kennen Verkaufsberater/-innen sich dank der Weiterbildung aus und bieten den Kunden optimale Lösungen an – als Mobilitäts- und Finanzberater in einer Person. Zu den Aufgaben kann es auch gehören, Ausstellungen und Events zu organisieren oder ein neues Produkt zu lancieren. Umfangreiche Marketingkenntnisse helfen dabei.

> Infoveranstaltung Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

> Donnerstag, 18. Februar 2016 ab 18.00 Uhr in der Mobilcity Bern



Berufs- und Praxisbildnerschulung Kaufmann/-frau EFZ, 1 Tag

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

> 12. Februar, Bern

Workshop Mitarbeitergespräche, 1 Tag

Wie läuft das bei Ihnen als Führungsverantwortliche/r ab? Wollen Sie Ihre Mitarbeitergespräche noch effizienter und erfolgreicher gestalten? Sind Sie bereit,

sich intensiv mit der wirksamen Mitarbeiterentwicklung auseinander zu setzen? Dann sind Sie bei diesem Workshop genau richtig!

> 24. Februar 2016, Bern

MÄRZ

MWST Grundkurs, 1 Tag

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

> 16. März 2016, Winterthur

APRIL

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs

Der Fortsetzungs- und Vertiefungskurs MWST soll bei den Teilnehmern die korrekte Anwendung der MWST fördern. Anhand von kurzen praxisbezogenen Fallbeispielen und im Dialog mit dem Referenten kann das Wissen vertieft werden. Voraussetzung: Grundkurs.

> 20. April 2016, Winterthur

MAI

Séminaire de gestion des occasions, 1 journée

Groupes cibles: Propriétaires, Directeurs, Vendeurs automobiles. Contenu: Expositions et présentation des occasions, Elaborer toute la procédure de reprise, Gestion des stocks de véhicules d'occasion, Montrer et élaborer une stratégie tarifaire dynamique à l'aide d'exemples sur les plateformes Internet, CRM: Gagner et fidéliser les clients.

> 3 mai 2016 à Paudex

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

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

> 9. bis 10. Mai 2016, Bern

SwissGarage – simulation en gestion d'entreprise, 1 journée

Le jeu de simulation Swiss Garage™ reproduit une entreprise de commerce automobile et montre les mesures dont on dispose pour en améliorer la rentabilité. Cette simulation met en lumière les liens de cause à effet ainsi que les possibilités d'influencer le résultat de l'entreprise. Les participants apprennent à améliorer la productivité et la rentabilité de leur propre entreprise.

> 24 mai 2016 à Etagnières

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

**Das Schulungsprogramm der Branchenlösung BAZ****Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz im Auto- und Zweiradgewerbe**

Einfache, praxisgerechte, rechtskonforme und gewinnbringende Lösungen stehen im Mittelpunkt der Branchenlösung BAZ. Hiermit entlasten Sie sich von der Planung bis zur Umsetzung. Das «asa-control» unterstützt Ihr Unternehmen, ob Klein-, Mittel- oder Grossbetrieb bei der Umsetzung von Arbeitssicherheit, Gesundheitsschutz, Hygiene oder Instandhaltung. **Manuela Jost, AGVS**

■ Wir empfehlen dem KOPAS (Kontaktpersonen für Arbeitssicherheit), nach dem Grundkurs alle zwei Jahre eine halbtägige Weiterbildung (ERFA-Tagung oder «asa-control» Schulung) zu besuchen. Sie erhalten von uns einen schriftlichen Schulungsnachweis (auch für eine allfällige Kontrolle durch die kantonalen Arbeitsinspektorate benötigt).

Die Schulungen werden praxisorientiert an verschiedenen Standorten in der Schweiz in allen drei Sprachen angeboten, die Kosten sind in der Jahresgebühr der Branchenlösung inbegriffen. Die aktuellen Daten und Orte finden Sie online unter safetyweb.ch und sind nur für Mitglieder der Branchenlösung BAZ.

Schwerpunkte Schulungen 2016**«asa-control» Schulungen**

Neu bietet die Branchenlösung für Ihre Kontaktpersonen für Arbeitssicherheit zwei unterschiedliche praxisorientierte Kurse zu «asa-control» an: Einmal die «Basisschulung asa-control» für Anfänger und neu eine Vertiefungsschulung für die praktische Umsetzung mit «asa-control» für Personen, die die Basisschulung bereits besucht haben oder bereits einige Erfahrungen in der Anwendung von «asa-control» gesammelt haben.

Onlinelösung «asa-control»

Mit einem Mausklick öffnen sich alle zur Umsetzung und Dokumentation notwendigen Hilfsmittel. Mit dieser Datenbank verwalten und dokumentieren Sie professionell, erfassen schnell und übersichtlich die Daten des Unternehmens, erstellen Dokumentationen von Gefährdungsermittlungen und Massnahmen. Sie dokumentieren internen Schulungen und Wartungsarbeiten.

Neue ERFA Tagung «Sichere Lehrzeit»

Lernende haben ein markant höheres Berufsunfallrisiko als die übrigen Angestellten. Alle Lernenden sollten deshalb systematisch in das Thema Arbeitssicherheit

eingeführt werden und gleich von Beginn an Ihre persönliche Schutzausrüstung tragen. In der Ausbildung der Lernenden nehmen die Berufsbildner auch in Fragen der Sicherheit eine Schlüsselrolle ein. Mehr zum Thema «Sichere Lehrzeit» erhalten die KOPAS an der neuen ERFA-Tagung.

ERFA Tagung «Sicherheitsregeln im Betrieb»**Lernziele:**

- Häufige Gefährdungen der Branche kennen
- Erfahrungen austauschen anhand von Unfallbeispielen
- Sicherheitsregeln im Betrieb erstellen

Neuer KOPAS im Betrieb?

Hat die Kontaktperson für Arbeitssicherheit in Ihrem Betrieb geändert und Sie haben noch keine Grundschulung besucht? Bitte informieren Sie uns über diese Änderung, Sie werden anschliessend zum obligatorischen Grundkurs für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz (1 Tag) aufgebogen.

Dank der BAZ mit ihrer kurzen intensiven Schulung und den ERFA-Tagungen sind Sie stets auf dem neusten Stand und auch für allfällige Kontrollen bestens gewappnet. Zusätzlich erhalten Sie geeignete Hilfsmittel und aktuelle Unterlagen. Sie sind noch kein Mitglied der Branchenlösung? AGVS-Mitglieder profitieren von 25 Prozent Rabatt auf der Eintritts- und Jahresgebühr der Branchenlösung. <



Informationen und Anmelde-möglichkeiten finden Sie online unter www.safetyweb.ch.



Aktuelle regionale Veranstaltungen zur Aus- und Weiterbildung im Automobilgewerbe

AARGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Weiterbildungszentrum Lenzburg
Donnerstag, 10. März 2016, 18.00 Uhr
Donnerstag, 16. Juni 2016, 18.00 Uhr
> www.wbzlenzburg.ch

BERN

Infoveranstaltung zum Lehrgang «Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis»

Donnerstag, 18. Februar 2016 18.00 Uhr
Auto Gewerbe Verband der Schweiz (AGVS), Mobilcity Bern
Start Lehrgang am 17. August 2016, 2 Semester, jeweils am Mittwoch von 8.30 bis 16.50 Uhr

> www.agvs-upsa.ch

Infoveranstaltung Automobil-Werkstattkoordinator

GIBB Bern zusammen mit AGVS und VSCI:
Mittwoch, 24. Februar 2016 18.30 Uhr

> www.gibb.ch

FOKUS Technik Bern

Workshop & Informationsanlass für Jugendliche & Eltern

Berufswelt Automobil & Transport

Datum: 9. März 2016
Workshop: 14.00-17.00 Uhr
Informationsanlass: 17.00-17.45 Uhr
Mobilcity Bern
> www.fokus-technik.ch

Workshop & Informationsanlass für Schüler, Eltern, Lehrer & BIZ-Berater

Berufswelt Automobil & Transport

Datum: 10. März 2016
Workshop: 14.00-17.00 Uhr
Informationsanlass: 17.00-17.45 Uhr
Mobilcity Bern
> www.fokus-technik.ch

ST. GALLEN

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

AGVS Ausbildungszentrum St. Gallen
Mittwoch, 17. Februar 2016, 19.00 Uhr
> www.agvs-sg.ch

WINTERTHUR

Infoveranstaltung Automobil-Werkstattkoordinator

STF Winterthur
Donnerstag, 7. April 2016, 19.00 bis ca. 20.30 Uhr
> www.stfw.ch/awkoinfo

ZENTRALSCHWEIZ

Infoveranstaltungen Automobil-Diagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator AGVS Horw

2. März 2016 um 19.00 Uhr
> www.agvs-zs.ch

ZÜRICH

Karriereabend TBZ: Weiterbildung im Automobilgewerbe

TBZ Zürich
17. März 2016, ab 18.30 Uhr
> www.tbz.ch

ROMANDIE

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Prochain session: 20.4.2016 – 27.9.2017
mercredis de 08h30 à 16h30
Romandie Formation, Paudex
> www.romandiefornation.ch

Séance d'information

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Romandie Formation, Paudex
12.4.16 18h00
Prochain session: 28.9.2016
> www.romandiefornation.ch

Séance d'information

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

Romandie Formation, Paudex
14.4.16 18h00 automobile
Prochain session: 13.9.2016
> www.romandiefornation.ch

Aus den Sektionen

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



Ausbildung zum Automobil-Verkaufsberater/-in mit eidg. Fachausweis

Verkaufsberater sind gesucht

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

■ Qualifizierte Automobil-Verkaufsberater/-innen braucht es auch in Zukunft – es sind gefragte Mitarbeiter/-innen.

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

In rechtlichen wie versicherungstechnischen Fragen sind Verkaufs-

berater/-innen 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/zur Automobil-Verkaufsberater/-in an.

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

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

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

WEITERBILDUNG – Automobil-Verkaufsberater / Automobil-Verkaufsberaterin mit eidg. Fachausweis

Voraussetzungen & Zulassungsbedingungen

Zur Abschlussprüfung wird zugelassen, wer:

- a) das eidg. Fähigkeitszeugnis einer Grundbildung oder einen mindestens gleichwertigen anderen Ausweis besitzt.
- b) nach der Grundbildung mindestens zwei Jahre im Automobilverkauf in der Schweiz tätig war oder ohne bestandenen Qualifikationsverfahren (Lehrabschlussprüfung) 7 Jahre Praxis (in der Schweiz, davon mindestens 4 Jahre im Automobilverkauf, nachweisen kann
- c) den Nachweis über 8 Modulabschlüsse erbringen kann

Vorbehaltlich bleibt die fristgerechte Überweisung der Prüfungsgebühr.

Dauer: zwei Semester, berufsbegleitend

Informationen und Kursorte: Die aktuellen Ausbildungsorte und Informationen finden Sie auf der Internetseite des AGVS www.agvs.ch, «Aus- und Weiterbildung», «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 Persönlichkeitschulung
- 2 Verkaufsmethodik und Verkaufskommunikation
- 3 Administration und Informatik
- 4 Arbeits- und Betriebsorganisation
- 5 Rechnungswesen
- 6 Recht und Versicherung
- 7 Verkaufsbezogene Produktekenntnisse
- 8 Marketing und Handel

Weiterbildungsmöglichkeiten

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

AGVS, Postfach 64, 3000 Bern 22
307 15 15, Fax 031 307 15 16
www.agvs.ch

UPS
Verband Schweiz
Confédération suisse de l'automobile
Associazione Svizzera dell'automobile



Automobil-Verkaufsberater / Automobil-Verkaufsberaterin mit eidg. Fachausweis

Kenner der Kundenbedürfnisse. Automobil-Verkaufsberater/-innen sind umfassend informierte, flexible Ansprechpartner für eine immer anspruchsvoller werdende Kundschaft. Durch ihr freundliches, kompetentes Auftreten schafft diese Fachperson Vertrauen und zufriedene Kunden. Dank einem ausgeprägten Team-Geist kommuniziert sie sicher und kompetent. Voraussetzung sind umfangreiche Produktekenntnisse der jeweiligen Marke. Auch in rechtlichen wie versicherungstechnischen Fragen kennen Verkaufsberater/-innen sich dank der Weiterbildung aus und bieten den Kunden optimale Lösungen an – als Mobilitäts- und Finanzberater in einer Person. Zu den Aufgaben kann es auch gehören, Ausstellungen und Events zu organisieren oder ein neues Produkt zu lancieren. Umfangreiche Marketingkenntnisse helfen dabei.



Ausbildung zum Automobil- Verkaufsberater

Die Informationsveranstaltung für den neuen Lehrgang 2016/17 findet am Donnerstag, **18. Februar 2016**, in der Mobilcity, Wölflistrasse 5, in Bern statt.

Kursstart: 17. August 2016

Zeit: mittwochs, 8.30 bis 17 Uhr

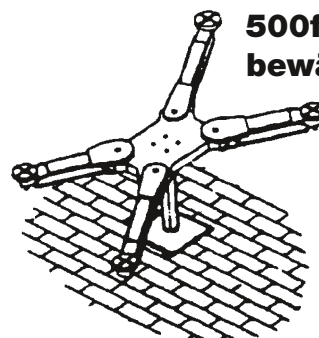
Dauer: 2 Semester

Kursort: AGVS, Wölflistrasse 5, Bern

Anmeldung: www.agvs-ups.ch

INFO

gesag 1-Säulenlift Sanierung 500fach bewährt



Wir haben für Sie die kostensparende Lösung

gesag

Gouchertweg 2
3252 Worben bei Biel
Tel. 032 384 39 17
Fax 032 384 03 69
info@gesag.ch
www.gesag.ch

Rekord-Teilnahme bei der Umfrage Lehrabgänger 2015

Gut geschnuppert, ist halb gewählt

Rund 1300 Lehrabgängerinnen und Lehrabgänger aus den Berufen Automobil-Mechatroniker/in, Automobil-Fachmann /-frau und Automobil-Assistent/-in haben bei der Umfrage des AGVS mitgemacht und sich 33 Fragen gestellt. **Manuela Jost, AGVS**

■ Gerne geben wir Ihnen einen Einblick in die Auswertung dieser Umfrage und machen auf Grund der Erkenntnisse zu einigen Punkten Empfehlungen:

Die technischen Autoberufe sind immer noch eine Männerdomäne. Von den 1299 Umfrageteilnehmern sind 1243 Männer und 56 Frauen. Der Frauenanteil konnte zum Vorjahr von 3,7 auf 4,3 Prozent gesteigert werden. Rund die Hälfte der Lehrabgänger wurde in einem Kleinbetrieb mit 2 bis 10 Mitarbeitern ausgebildet.

Berufswerbung / Berufswahl

Die Eltern und das Umfeld haben einen erheblichen Einfluss auf die Berufswahl (Abb. 1). Dies haben uns auch über 1000 Schüler im 2015 bei einer entsprechenden Frage anlässlich des AGVS-Eignungstests bestätigt.

Die Betriebe können hier sicherlich am meisten Einfluss nehmen. Denn die Imagebildung über das Autogewerbe und unsere Berufe entsteht massgeblich durch den Kontakt sowie die Erfahrungen der Eltern als Kunden einer Garage.

Empfehlenswert ist es, bereits vor oder während einem Schnupperpraktikum dem Schüler und von Vorteil auch den Eltern das AGVS-Weiterbildungsangebot und die damit verbundenen Karrieremöglichkeiten aufzuzeigen.

Unser breites Weiterbildungsangebot erlaubt und fördert eine ständige Weiterbildung und trägt damit massgeblich zur Abdeckung des Fachkräftebedarfs bei. Die jungen Berufsleute kennen die Angebote zur Weiterbildung im Automobilgewerbe und sind damit durchaus zufrieden.

Bedeutung von Schnupperlehre und Weiterbildung

Die Wichtigkeit dieser Angebote bestätigen auch 752 Lehrabgänger, die nach ihrer

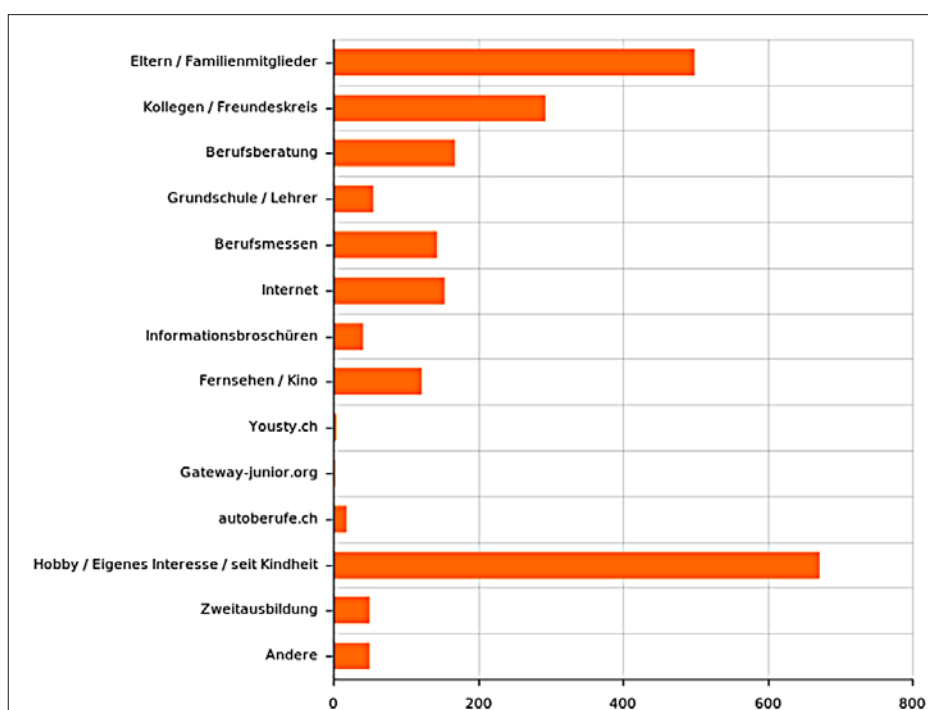


Abbildung 1. Wie sind Sie auf die technischen Autoberufe aufmerksam geworden?



Abbildung 2. Welche Weiterbildung interessiert Sie?

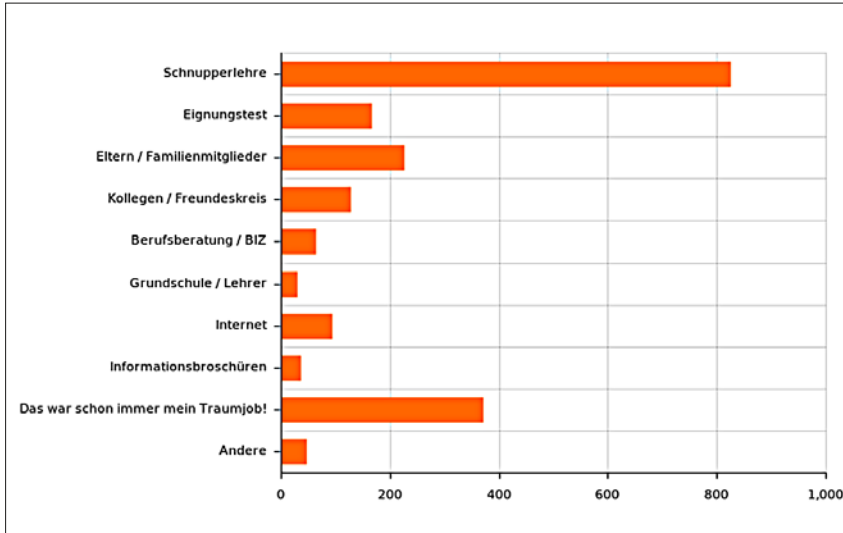


Abbildung 3. Wer oder was hat Ihre Berufswahl speziell beeinflusst?

Grundausbildung eine Weiterbildung oder Zusatzlehre beginnen möchten (Abb. 2). Das Bewusstsein für die Notwendigkeit sich auch nach der Grundbildung weiterzubilden ist erfreulich. Nur wer seine Kompetenzen erweitert, kann allfällige Aufstiegschancen nutzen und entsprechend der Verantwortung von höheren Gehaltsstufen profitieren.

Die Wichtigkeit der Schnupperlehre, des persönlichen Umfelds und des Eignungstests ist nach wie vor ein zentraler Punkt bei der Berufswahl (Abb. 3). Ebenso scheinen die jungen Leute schon seit früher Kindheit genau zu wissen, was sie wollen – ihren Traumjob verwirklichen! Der AGVS, seine Sektionen und die Zuständigen für die Berufsbildung diskutieren laufend über das wichtige Thema der Nachwuchsförderung und entwickeln zusammen neue Ideen.

Unterstützung der Sektionen

Das Automobilgewerbe braucht gut ausgebildete Fachkräfte und ist bestrebt, diese auch zu halten. Die Berufsbildung ist eines der zentralen Themen des AGVS, in das entsprechend viel investiert

wird. Als Beispiel werden durch den Zentralverband die regionalen Berufsmessen in den Sektionen finanziell unterstützt. Gerade richtig fühlten sich zwei Drittel der Befragten während ihrer Ausbildungszeit über Neuigkeiten und Entwicklungen in ihrem Beruf und dessen Umfeld orientiert. Über die Kommunikationskanäle Internet, Berufsschule und Lehrbetrieb holen sich die meisten ihre Informationen (Abb. 4) und fühlen sich gerade richtig informiert.

Aufgrund dieser Ergebnisse und weiteren Erkenntnissen aus einer Umfrage bei 600 Automobil-Mechatronikern im dritten Lehrjahr anlässlich der «Future-Days» 2015 wird der AGVS im Jahr 2016 Massnahmen umzusetzen, um die Betriebe noch besser auf die Themen Schüler, Lernende, Eltern und Ausbildung zu sensibilisieren und damit die Qualität sowie das Image der Autoberufe weiter zu fördern.

Der AGVS bedankt sich bei der Schweizerischen Vereinigung der Berufsschullehrer für Automobiltechnik (SVBA) und den Berufsschullehrern, dass sie sich mit ihren Klassen Zeit für die Umfrage genommen haben. <

i Alle Resultate aus der Online Umfrage finden Sie unter: www.autoberufe.ch/de/node/825

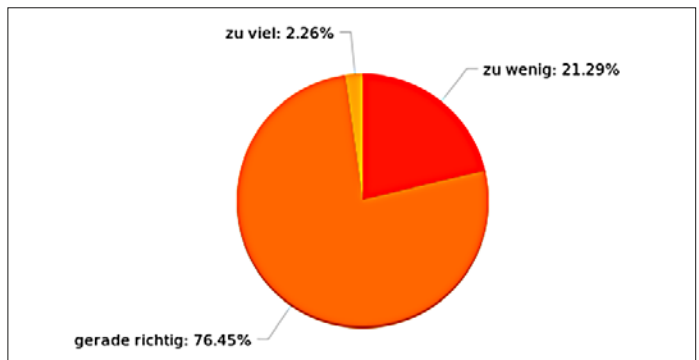


Abbildung 4. Wie gut wurden Sie über Neuigkeiten und Entwicklungen in Ihrer Branche während der Dauer Ihrer Ausbildung informiert?



Das Autogewerbe sucht den/die SCHWEIZER MEISTER/IN 2016

Die Vorausscheidung: **Samstag, 2. Juli 2016 in Bern**
 Die Schweizermeisterschaft: **Freitag, 2. und Samstag, 3. September 2016 in Bern**
 Anmeldung und Informationen demnächst unter www.agvs-upsa.ch

Kabelbaum

Leichter und dünner

Das Bordnetz im Fahrzeug wird trotz vermehrtem Einsatz der Datenbustechnik immer umfangreicher. Damit die Masse und das Volumen der Kabelstränge reduziert werden können, haben die Zulieferer einige interessante Lösungen im Angebot.

Harry Pfister, auto&wissen

■ Per Definition ist ein einzelner Leiter eine Leitung; mehrere Leitungen zusammengefasst ein Kabel. Sind in der Automobiltechnik mehrere Leitungen kombiniert, spricht man von einem Kabelbaum.

Die meisten elektrischen Leitungen bestehen aus einem Kupferkern, der aus einer Anzahl dünner Kupferdrähte verdreht ist und einem Isolator, der das Kupfer umhüllt. Massive Leiter werden im Fahrzeug nicht eingesetzt, da sie infolge der Rüttelbewegungen zu leicht brechen.

Leitfähigkeit

Kupfer war eines der ersten Gebrauchsmetalle des Menschen. Sein Name wird auf die Insel Zypern zurückgeführt, die im Altertum Griechenland wie auch das römische Imperium mit Kupfer versorgten. Die Römer nannten es «Erz aus Cypern» (lat. aes cyprum); später cuprum.

Für die Produktion von Drähten wird hauptsächlich sauerstoffhaltiges (Cu-ETP1) und sauerstofffreies Kupfer (Cu-OF1) eingesetzt. Der Kupferanteil bezogen auf die Masse von Cu-ETP1 liegt bei $\geq 99,90$ Prozent und der von Cu-OF1 von $\geq 99,95$ Prozent. Sauerstofffreies Kupfer wird insbesondere in der Elektronik oder für spezielle Lautsprecherkabel verwendet.

Laut dem International Annealed Cooper Standard (IACS) muss die elektrische Leitfähigkeit κ (Kappa) von weichem Kupfer bei 20 °C mindestens 58 m/ Ωmm^2 betragen. Die elektrische Leitfähigkeit gibt an, wie viele Meter eines Leiterwerkstoffes von 1 mm² Querschnitt nötig sind, um einen Widerstand von 1 Ω zu erreichen.

Der Kehrwert der elektrischen Leitfähigkeit ist der spezifische elektrische Widerstand ρ (Rho). Gemäss der Europäischen Norm EN 1977 beträgt Rho für Kupferleitungen $\leq 0,01707 \Omega\text{mm}^2/\text{m}$ beziehungsweise Kappa mindestens 58,58 m/ Ωmm^2 (101% IACS). Die Firma Leoni – Marktführer für elektrische Leitungen im Fahrzeugbau – gibt den maximalen Widerstand bei 20 °C mit



Bild 1. Ein Kabelstrang eines Oberklassefahrzeugs wiegt circa 45 Kilogramm und besteht aus bis zu 3 Kilometern elektrischer Leitungen. Aber selbst einfache Ausführungen weisen noch eine Gesamtlänge von 1,5 Kilometer auf und bringen gegen 20 Kilogramm auf die Waage.

0,0185 Ω/m für einen 1-mm²-Kupferleiter an. Normalerweise wird gemäss Tabellenbuch mit dem durchschnittlichen Wert von 0,0178 $\Omega\text{mm}^2/\text{m}$ gerechnet.

Leichtmetall

Aluminium ist ein alternatives Leitermaterial zu Kupfer. Es eignet sich in der Automobilindustrie für kleinere Querschnitte und Batterieleitungen mit sehr grossen Querschnitten. Durch seine geringe Dichte von 2,7 kg/dm³ ist es deutlich leichter als Kupfer. Aufgrund der schlechteren Leitfähigkeit muss allerdings der Querschnitt jeweils grösser sein, damit die maximalen Spannungsabfallwerte nicht überschritten werden. Dennoch lohnt es sich gerade bei Batterieleitungen – die vom Motor- bis zum Kofferraum geführt werden – Aluminium und dessen Legierungen zu verwenden. Die Gewichteinsparungen betragen dabei rund 30 bis 40 Prozent (Bild 3). Ebenso ist die Verfügbarkeit für das Leichtmetall besser. Bezüglich Produkteigenschaften wie Leitfähigkeit, Widerstandsfähigkeit, Langlebigkeit und Recycling entsprechen Aluminiumkabel allen gängigen Anforderungen.

Weitere Alternativen sind mit Silber (CuAg), Magnesium (CuMg) und Zinn (CuSn) legierte Kupferleitungen. Galvanisch verzinnete Leitungen eignen sich insbesondere für den Einsatz auf Schiffen. Die mit Zinn legierten Kupferleitungen verhindern eine Korrosion.

Litzenkabel stellen eine besondere Ausführung dar. Sie bestehen

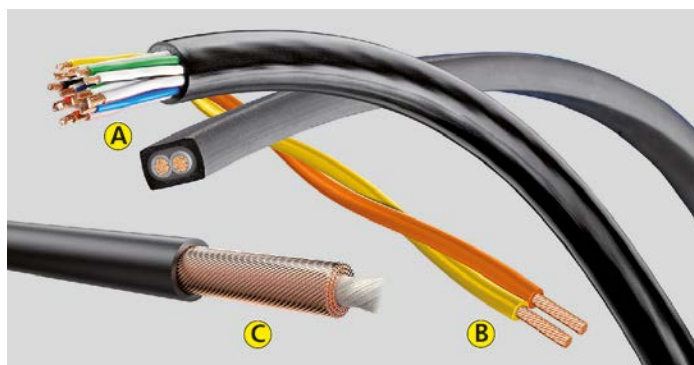


Bild 2. Elektrische Leiter und Kabel. A = Mehrfachkabel (flach und rund) mit zusätzlichem PVC-Mantel für Nutzfahrzeuge, B = verdrehte Leitungen für Datenbus- oder Sensorsignale, C = Heizleitung für Sitz- oder Schlauchheizung.

aus geflochtenem, feinem Kupferdraht und sind deshalb sehr biegsam. Sie können verzinkt oder aus Aluminium sein. Die Litzenkabel werden sehr oft zwischen dem Minuspol der Batterie und der Masse der Karosserie beziehungsweise Motor- und Getriebegehäuse verwendet. Litzenkabel setzt man oft auch zur Entstörung ein, beispielsweise indem bewegliche Teile zuverlässig elektrisch mit der eigentlichen Karosserie verbunden werden.

Isolation

Die Isolation der Leitungen schützt vor Kurzschluss gegenüber einem weiteren Leiter sowie gegen die Karosseriemasse. Die verwendeten Materialien müssen über einen grossen Temperaturbereich und über viele Jahre hinweg elastisch bleiben. Sehr oft wird Polyvinylchlorid (PVC) als Isolierwerkstoff verwendet. Neben vielen weiteren Thermoplasten kommen auch Elastomere zum Einsatz – vor allem dort, wo eine hohe Flexibilität bei niedrigen Temperaturen gefordert wird.

Je nach Anwendung besteht die Möglichkeit, unterschiedliche Wanddicken einzusetzen. Gegenüber der normalen Wanddicke verringern solche mit einer dünnwandigen Isolation die Masse und das Volumen. Eine grössere Wanddicke wird insbesondere bei sehr grossen Leiterquerschnitten verwendet (Batterieleitungen), um diese speziell gut vor Kurzschlüssen zu schützen.

Die Isolation muss je nach Einsatzzweck gegen Öl, Treibstoff, Bremsflüssigkeit, Säuren oder Laugen beständig sein.

Farbkennzeichnung

Mit der Farbkennzeichnung können die einzelnen Leitungen leicht auseinandergehalten werden. Bevorzugte Farben der Isolation bei Fahrzeugleitungen sind blau, braun,

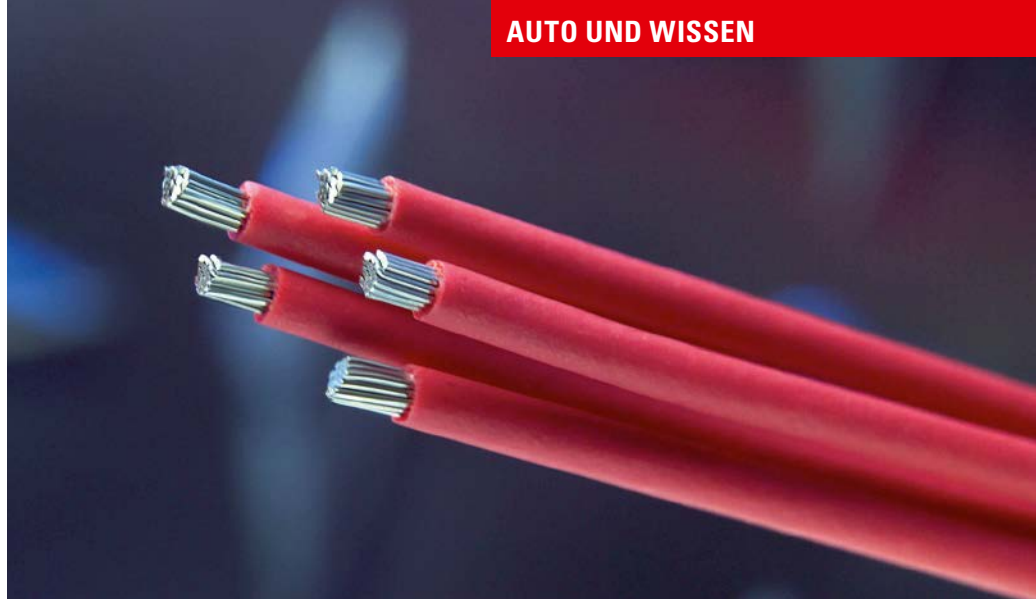


Bild 3. Aluminiumleitungen bewirken eine Gewichtsreduzierung von bis zu 40 Prozent.

gelb, grau, grün, orange, rot, schwarz, violett und weiss. Je nach Fahrzeugmarke ist der Verwendungszweck der Farbzuweisung (Plus, Minus, Beleuchtung, Signal etc.) sehr unterschiedlich. Es gibt Fahrzeugmarken, bei denen man am besten gar nicht auf die Farbgebung der Isolation achtet, da diese im Stromlaufplan allenfalls eine ganz andere Kennzeichnung tragen.

Zweifarbige Leitungen werden oft mit zwei gegenüberliegenden aufgespritzten Längsstreifen gekennzeichnet. Dreifarbige Fahrzeugleitungen werden neben der Grundfarbe und dem Längsstreifen noch mit Farbringen im Abstand von 6 bis 20 mm gekennzeichnet.

Alternativ können auch Ziffern auf meist einfarbige Leitungen aufgedruckt werden.

Bild 4 zeigt die mögliche Darstellung einer Leitung in einem Schaltplan und deren üblichen Farbkürzel.

Miniaturisierung

In Zukunft sollen laut dem Zulieferer Delphi die Leiterquerschnitte noch dünner werden. Der üblicherweise dünnste Querschnitt von 0,35 mm² soll verstärkt durch

0,13-mm²-Kupferleitungen ersetzt werden. Einsatzbereich ist die Komfortelektronik, die in der letzten Zeit massiv an Bedeutung gewonnen hat. Die Signalleitungen benötigen so bis zu zwei Drittel weniger Bauraum (Bild 5). Neben der Miniaturisierung sind Gewichtsreduzierungen von bis zu 60 Prozent im Vergleich zu herkömmlichen Leiterquerschnitten möglich. Mit technisch möglichen Leiterquerschnitten von 0,08 mm² wären es noch mehr. Aktuell sind der Miniaturisierung jedoch durch die manuellen Fertigungsprozesse in den Leitungssatzwerken Grenzen gesetzt. Eine schrittweise Automatisierung der Fertigung wird den Miniaturisierungsprozess von Kabeln und Stecksystemen positiv beeinflussen. <

			SW WS GE 1,5		BK WH YE 1,5		NR BLC JN 1,5		
Grundfarbe schwarz									
Erste Kennfarbe weiss									
Zweite Kennfarbe gelb									
Leiterquerschnitt in mm ²									
blau	braun	gelb	grau	grün	orange	rot	schwarz	violett	weiss
BL	BR	GE	GR	GN	OR	RT	SW	VT	WS
blue	brown	yellow	grey	green	orange	red	black	violett	white
BU	BN	YE	GY	GN	OG	RD	BK	VT	WH
bleu	brun	jaune	gris	vert	orange	rouge	noir	violet	blanc
BL	BR	JN	GR	VT	OR	RG	NR	VI	BLC

Bild 4. Aufschlüsselung einer dreifarbigen Leitung und die verwendeten Grundfarben samt Abkürzungen (nach IEC 60757) in den Sprachen Deutsch, Englisch und Französisch.

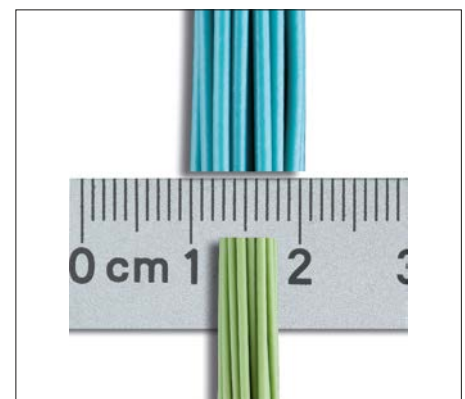


Bild 5. Noch dünnere Leiterquerschnitte reduzieren den Bauraum erheblich.

auto&wissen
DIE FACHZEITSCHRIFT FÜR AUS- UND WEITERBILDUNG
www.auto-wissen.ch

Möchten Sie noch mehr Lesestoff in dieser Richtung? Dann sind Sie bei der Fachzeitschrift «auto&wissen» an der richtigen Adresse.

INFO

KSU/A-Technik

www.ksu.ch

> Bremsprüfung mit Maha

pd. Für das Prüfen der Bremsen, insbesondere an Anhängern der 40-km/h-Klasse, sind heute die geeignete Infrastruktur und ausgebildete Fachleute unerlässlich. Mit dem modular aufgebauten Bremsprüfstand Maha MBT 7250 von KSU/A-Technik können Bremssysteme sämtlicher Fahrzeugklassen regelkonform, zeitsparend und do-

kumentiert getestet werden.

Die Prüfstände der Serie MBT 7000 (früher IW7) sind weltweit die meist eingesetzten Bremsprüfstände insbesondere beim Einsatz für die LKW-Diagnose. Durch die optimiert ausgelegten Rollensatzdimensionen können diese Prüfstände sowohl für die LKW- als auch für die PW-Prüfung vielseitig einge-

setzt werden. Aufrüstbar mit zahlreichem Zubehör bieten diese Prüfstände eine umfangreiche Diagnosemöglichkeit auch bei hohem Fahrzeugdurchsatz. Die Anzeige kann sowohl als Analog- sowie auch als Digitalversion mit PC bis zum Ausbau zu einer Prüfstrasse ausgeführt werden.

Autorisierte Werkstätten können bereits heute in vielen Kantonen die oben genannte Anhängerklasse unter Erfüllung gewisser Voraussetzungen selber gesetzestkonform prüfen. Mit dem universell einsetzbaren Rollen-Bremsprüfstand Maha MBT 7250 kann dank der integrierten Niederziehvorrichtung die Bremsprüfung höchst professionell vollzogen werden. Stimmen alle Werte, muss der Anhänger wohl noch auf der Motorfahrzeugkontrolle vorgeführt werden, ist

aber unter Vorlage des offiziellen Bremsprüfprotokolls von einer Bremsprüfung im (korrekt!) beladenen Zustand bei der Kontrolle befreit.

Der Rollen-Bremsprüfstand Maha MBT 7250 verfügt über ein hervorragendes Preis-Leistungs-Qualitäts-Verhältnis und ermöglicht unter grosser Zeitersparnis professionelles Arbeiten. Durch die Rollenlänge von 1600 mm bedingt können neben landwirtschaftlichen Anhängern auch Fahrzeuge sämtlicher Kategorien, Tiertransporter und Kommunal-Fahrzeuge geprüft werden. Die Prüfung kann vollautomatisch und kabellos von einem Tablet aus gesteuert werden. Das Prüfergebnis (Bremswerte mit Grafik) kann danach regelkonform ausgedruckt und zudem als Datei im Kundendossier abgelegt werden. <

**Motorex**

www.motorex.com

> Fluid statt Paste

pd. Motorex hat für die Reifenspezialisten ein revolutionäres Reifenmontage-Fluid im Sortiment: das neue Tyre Mounting Fluid. Es lässt sich sehr sparsam auftragen, trocknet schnell ab und hinterlässt keine sichtbaren Montagerückstände. Dadurch lassen sich Qualität und Effizienz im Reifengeschäft steigern.

Während der saisonalen Reifengeschäft-Höhepunkte im Herbst und Frühling gilt es innert weniger Wochen Unmengen von Reifen zu wechseln – für die Reifenbranche jedes Mal ein Kraftakt sondergleichen. Für den Erfolg notwendig sind perfekt aufeinander abgestimmte Abläufe, damit Schnelligkeit, Kundenzufriedenheit und Nullfehlertoleranz jederzeit gewährleistet werden können. Mit dem neuen Reifenmontage-Fluid hat Motorex im Bereich der Reifenmon-

tage ein Produkt entwickelt, welches genau diese drei Punkte erfüllt.

Das wegweisende Reifenmontage-Fluid Motorex Tyre Mounting Fluid hat sehr gute Schmiereigenschaften, die sich positiv auf die Montage und Demontage sowie das Losbrechenmoment des Reifens beim Aufpumpen auswirken. Ein toller Nebeneffekt dabei ist, dass das lästige Spritzen bei der Montage, das man von der Paste her kennt, wegfällt. Eine schnelle Abtrocknungszeit gewährleistet, dass auch bei Extrembelastung ein Rutschen des Reifens auf der Felge und die damit resultierende Unwucht erfolgreich verhindert wird. Der wohl grösste Vorteil ist, dass das Fluid keine sichtbaren Rückstände hinterlässt, womit ein Nachreinigen gänzlich wegfällt. Das spart Zeit

und steigert die Kundenzufriedenheit. Die exklusive Formulierung verunmöglicht ein Verbinden mit Wasser und verhindert dadurch Korrosion zwischen Reifen und Felge. Das Reifenmontagefluid von Motorex wurde erfolgreich in der Praxis getestet, eignet sich für alle gängigen Reifenarten und ist kompatibel mit Reifendruckkontrollsystemen (RDKS). Besonders hilfreich beim Auftragen des Fluids ist der praktische Dispenser. Er liegt gut in der Hand und trägt sowohl bei der Montage als auch bei der Demontage

dazu bei, dass mit einer Hand stets die richtige Menge des Fluids appliziert werden kann. Mit einem eigens dafür hergestellten Magnethalter kann er zudem in Griffweite an der Reifenmontiermaschine angebracht werden. <



Glasureit Autoreparaturlacke Schweiz

www.glasurit.com

pd. Glasurit bietet 2016 im eigenen Kurszentrum «Refinish Comptence Center» in Wangen an der Aare umfangreiche Schulungen für Carrossier/in Lackierer an. Je nach Bedarf gibt es die Kurse in Deutsch oder Französisch sowie auf Wunsch auch in Italienisch. Acht verschiedene Schulungen vermitteln den Teilnehmenden umfangreiches Wissen. Auch Kurse für Profis sind im Angebot. Ein Highlight ist im Juli die Schulung von Oldtimer-Restaurierungen, bei der die korrekte Verwendung der Classic Car Colors von Glasurit geschult wird.

Lernende aus der Automobilindustrie erhalten die Kurse stark vergünstigt. Der Kurs «CE 1 Farbtonschulung – Grundlagen» richtet sich nebst Lernenden auch an Lackierer ohne Glasurit-Systemkenntnisse und vermittelt einen Überblick über Farben, Einfluss von Farben sowie den richtigen Einsatz der Glasurit Color Tools. Im Folgekurs «C2 Farbtonschulung – Fortgeschrittene» verfeinern erfahren Lackierer ihr Wissen. Und mit dem Kurs «RS II Glasurit Ration Scan II» runden sie ihre Erfahrungen perfekt ab. Informationen zu den Kursen unter der Nummer 0800880 400. <

André Koch AG

www.andrekoch.ch

> Das neue technische Schulungsprogramm 2016

Der Schweizer Standox-Lieferant für Autoreparaturlacke bietet im unternehmenseigenen Information Center in Urdorf eine breite Palette an Schulungen für professionelle Fahrzeuglackierer, Lackierermeister und Lernende an und baut dabei auf seine über 60-jährige Erfahrung in der Weiterbildung.

Die Trainings zur Applikationstechnik Standoblue vertiefen nicht nur die praktischen Fertigkeiten in der Anwendung des Basislacks, sondern vermitteln darüber hinaus das Arbeiten mit dem neuen, besonders schnell

trocknenden Standox Xtreme-Klarlack sowie die Verwendung der Color Tools Genius iQ und Standowin. Ausserdem trainieren die Teilnehmer die wirtschaftliche Farbtonangleichung durch Beilackieren.

Neben weiteren Seminaren, zum Beispiel zur Lackierung von Nutzfahrzeugen, zur korrekten Untergrundvorbereitung oder zum Thema Coloristik, hat die André Koch AG ein Angebot speziell für Lernende erarbeitet. Viele Seminare werden auch in französischer und italienischer Sprache angeboten. <

Kaufmann Motorenteile AG

www.kaufmann-motorenteile.ch / www.diesel-power.ch

> Dieselmotoren wirtschaftlicher gemacht

pd. Wenn Garagisten ein Occasion- oder Neu-Fahrzeug sicher verkaufen möchten, kommen sie an Kaufmann Motorenteile AG nicht vorbei. Als zertifizierter Systempartner von KBA/TÜV-Produkten entwickelt Kaufmann Motorenteile AG in Erstausrüsterqualität. Vor drei Jahren wurde AdvanceX für Injektoren entwickelt und mit dem schnellsten 64-Mhz-Prozessor ausgerüstet, der die Signale am Injektor in Formel-1-Geschwindigkeit mit bis zu 1/100000 Sekunden präzise nachberechnet. Hierfür wurde ein Prozessor von Microcontroller sowie Platinen von Automobilzulieferer verwendet.

Dank der e1-Zulassung bleibt die Werksgarantie erhalten. Ausserdem wurde die Montage so vereinfacht, dass in nur 15 Minuten alle vier Injektoren angeschlossen werden. Hier werden die Daten der Einspritzdüsen in Herstellertoleranz nachberechnet, ohne dass in den Prüfzyklus eingegriffen wird. Damit sinkt



der Verbrauch um bis zu 18 Prozent – ganz im Sinne der umweltbewussten Volvo-Fahrer. Es wird nur der Motormitteldruck optimiert – überwacht durch die eigenen Referenzsignale des Motorsteuergeräts.

Mit 2500 Bar Einspritzdruck haben die neuen Volvo-Motoren ein Potenzial von bis zu 30 Prozent. Die Elektronik wurde so aufgebaut, dass ein Gerät sich für die ganze Volvo-Modellpalette verwenden lässt. Die Elektronik lässt sich so weltweit vertreiben. Langjährige Premium-Powerklick-Händler werden mit einer lebenslangen Produktgarantie belohnt. <

**Die Lastenträger.**

THULE NÖRDRIVE MontBlanc uebler



Einfach Lasten tragen:
Trägersysteme für den privaten und professionellen Einsatz.

CHEMUWA

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

Schaeffler AG

www.schaeffler.ch

> Schaeffler zeigt Technologien für die Mobilität von morgen

pd. Schaeffler zeigte auf der Detroit Auto Show Innovationen und Technologien, die Autos umweltfreundlicher, sicherer und komfortabler machen. Mit dem umfangreichen Produktportfolio für die Bereiche Motor, Getriebe und Fahrwerk leistet Schaeffler einen massgeblichen Beitrag für «Mobilität für morgen».

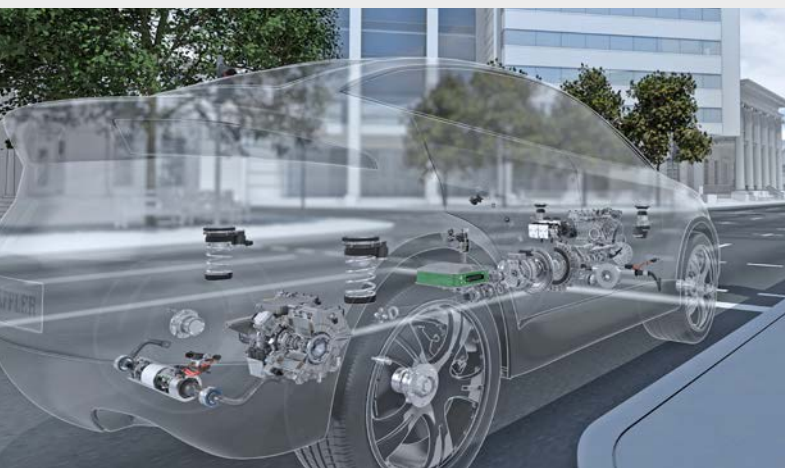
Anschaulich gemacht werden die Schaeffler-Innovationen in einem «Glass Car», das rund 40 Produkte und Technologien bündelt. Ergänzt wird das Modell von beweglichen Bildschirmen, die als Röntgenscanner fungieren und entlang des Fahrzeuges die Komponenten des Antriebsstrangs erklären.

Die Gestaltung des Fahrzeugantriebs entscheidet über die Energieeffizienz und Umweltverträglichkeit von Mobilität. «Schaeffler bietet ein auf die Anforderungen und Wünsche einzelner Regionen massgeschneidertes Produktangebot. Unser Erfolgsrezept ist die länder- und bereichsübergreifende Entwicklungsarbeit», erläutert Marc McGrath, Präsident Automotive von Schaeffler in Nordamerika.

Die Effizienzsteigerung und die intensive Elektrifizierung geben den technologischen Weg der Antriebsarchitekturen vor. Dabei werden der Verbrennungsmotor, die elektrischen Komponenten sowie das Getriebe bei Schaeffler im Verbund betrachtet. Einen Schwerpunkt bildet die Optimierung des Verbrennungsmotors. Ein Schlüssel für eine Verringerung von Kraft-

stoffverbrauch sowie CO₂-Emissionen ist das Thermomanagement-Modul (TMM). Ein bereits erfolgreich eingeführtes Produkt ist das vollvariable elektrohydraulische Ventiltriebssystem UniAir. Das System steuert die Ventile zylinderselektiv und bedarfsgerecht und wurde in den USA mittlerweile über eine Million mal verkauft.

Auch Schaeffler Getriebe-technologien spielen eine entscheidende Rolle. Moderne Getriebe ermöglichen über eine zunehmende Zahl von bis zu zehn Gängen den Motorbetrieb in optimalen Kennfeldern. Mit Dämpferkonzepten, wie dem Fliehkraftpendel, lassen sich Schwingungen reduzieren und Drehzahlen verbrauchsoptimierend absenken. Neu ist eine Kombination von Drehmomentwandler und Fliehkraftpendel. <

**Volvo**

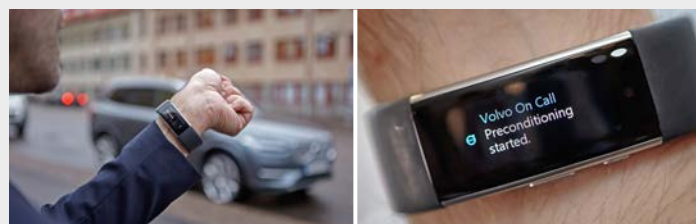
www.volvocars.ch

> Ein bisschen KITT und «Knight Rider»

pd. Mehr als 33 Jahre ist es her, dass sich Schauspieler David Hasselhoff in der beliebten US-Fernsehserie «Knight Rider» mit seinem Auto KITT unterhalten hat – jetzt bringen Volvo und Microsoft ein tragbares Sprachbediensystem auf den Markt. Volvo Fahrer können ab Frühjahr 2016 über das Hightech-Armband Microsoft Band 2 mit ihrem Fahrzeug sprechen und ihm so bestimmte Befehle erteilen: beispielsweise um das Navigationssystem oder die Heizung einzustellen, die Türen zu schliessen,

die Scheinwerfer aufzublenden oder die Hupe zu betätigen. Möglich machen dies die mobile Volvo on Call App sowie das damit verbundene tragbare Gerät von Microsoft.

Die Sprachbedienung für Volvo Fahrzeuge über das Microsoft Band 2 steht Kunden in Ländern, in denen Volvo on Call aktiviert ist, ab Frühjahr 2016 zur Verfügung. Microsoft Band 2 misst ausserdem den Herzschlag, die körperliche Betätigung, den Kalorienverbrauch und die Schlafqualität. <



Fast wie bei KITT: Künftig kann das Auto über die Sprachsteuerung und die Uhr am Handgelenk eingestellt werden.

Hella Gutmann

swiss.hella-gutmann.com/

> Wertvolles Zubehör für mega macs 66

Mit dem Low Pressure Diagnostic Kit (LPD-Kit) für mega macs 66 haben Sie alle relevanten Druckprüfungen am Fahrzeug im Griff. Messungen von -1 bis 60 bar können direkt über das Diagnosesystem vorgenommen werden. Die dabei entstehenden Protokolle sind jederzeit abrufbar und werden zur Doku-

mentation in der Fahrzeughistorie gespeichert. Um Schäden am Gerät zu vermeiden verfügt das LPD-Kit über ein Sicherheitssystem, das Verunreinigung durch Medien wie Öl, Kraftstoff oder Kühlwasser unmöglich macht.

Das LPD-Kit gibt es zum unschlagbar günstigen Preis inklusive Drucksensoren und hochwertigen Adaptern für viele Fahrzeugtypen. <



Liqui Moly

www.liqui-moly.ch

> Motorbike Shooter von Liqui Moly: neue Benzinadditive für Zweiräder

pd. «Sie sind Energieriegel fürs Motorrad – sie sind klein und liefern Extra-Power», sagt Carlos Tavé, General Manager 2-Wheel bei Liqui Moly. Er spricht über die neuen Motorbike Shooter von Liqui Moly, die neuen Benzinadditive für Zweiräder.

Liqui Moly ist einer der wenigen Hersteller von Additiven speziell für Motorräder. Auf dieser Spitzenposition ruht sich das Unternehmen freilich nicht aus, sondern arbeitet ständig daran, einzelne Produkte sowie das ganze Sortiment zu verbessern. Heraus kamen dabei jetzt die Motorbike Shooter.

Diese Additive kommen in kleinen 80 ml-Dosen. Der Inhalt ist genau für einen Motorradtank abgestimmt. Anders als die bestehenden Additive in 150 ml-Dosen können die Motorbike Shooter komplett in den Tank gekippt werden. Damit entfällt die Notwendigkeit, halbvoll Additivdosen irgendwo unterzubringen zu müssen.

Beim Inhalt orientieren sich die beiden Motorbike Shooter an bestehenden Rezepturen. Speed Shooter

ist der kleine Bruder des Motorbike Speed Additivs, das die Verbrennung und damit auch die Beschleunigung verbessert. Der 4T Shooter ist der kleine Bruder des Motorbike 4T Additivs, das Ablagerungen in der Brennkammer entfernt und dadurch die ursprüngliche Leistung wiederherstellt. «Die Motorbike Shooter sorgen für

mehr Fahrspass und Extra-Leistung», erklärt Carlos Travé. «Das ist schneller, einfacher und günstiger als die Hardware zu tunen.»

Die Shooter werden in Kartons mit je 24 Dosen an den Handel ausgeliefert, mit denen sich die Ware auf der Verkaufsstelle ohne Extra-Arbeit präsentieren lässt. <



	CORTELLINI & MARCHAND AG 061 312 40 40 Rheinfelderstrass 6, 4127 Birsfelden
Der umfassendste Auto-Steuergeräte-Reparatur- Service von Cortellini & Marchand AG.	Sie suchen, wir finden – Ihr Suchservice für Auto-Occasionsteile
www.auto-steuergeraete.ch	www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch

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

AUTOINSIDE – Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

89. Jahrgang, 11 Ausgaben in deutscher und französischer Sprache, WEMF-/SW-beglaubigte Auflage 14/15: 11743 Exemplare davon 8836 Deutsch, 2907 Französisch

Herausgeber

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

Verlag

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

Abonnemente

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

Redaktion

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

Weitere Beiträge von:
 Charles-Albert Hediger,
 Jennifer Isenschmid, Manuela Jost,
 Andrea Mattmann, Harry Pfister

Gestaltung

Heini Schmid, Robert Knopf

Anzeigen

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

Druck / Versand

galledia ag
www.galledia.ch

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



gedruckt in der
 schweiz

AGVS | UPSA

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

Für den gut geölten Werkstattalltag

Die Hella Gutmann-Gerätefamilie – arbeitet Hand in Hand für Ihren Erfolg.



**BESUCHEN
SIE UNS:
AUTO-SALON GENÈVE
03.-13.03.2016
HALLE 7,
STAND 7503**

Im hektischen Werkstattalltag ist es wichtig, dass die Dinge laufen wie geschmiert. Kommunikation heisst das Zauberwort: Ihr Diagnosegerät versteht moderne Fahrzeugsysteme blind. Ausserdem spricht es mit Ihrem Scheinwerfereinstellgerät und mit Ihrem CSC-Tool zur Kalibrierung von Fahrerassistenzsystemen. Es arbeitet Hand in Hand mit Ihrem Battery-Power-Check-Tool sowie mit Ihrem LPD-Kit für alle

relevanten Druckprüfungen und lädt per WLAN und Bluetooth zur drahtlosen Datenübertragung ein. Gibt's ja gar nicht? Gibt's wohl: Das Portfolio von Hella Gutmann Solutions ist als gemeinsam funktionierende Gerätefamilie konzipiert und bis ins Detail durchdacht. Multimarkendiagnose, Prüf- und Einstellarbeiten oder Reparaturen? Mit Hella Gutmann geht das so einfach, so profitabel, so gut vernetzt wie nie.

Tel.: 041-630 45 60

E-Mail: swiss@hella-gutmann.com

Ihr Hella Gutmann Vertriebspartner:

TECHNOMAG

HELLA GUTMANN

S O L U T I O N S