

05

88. JAHRGANG

2015

AUTO INSIDE

Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

> **Ausbildung im Fokus**

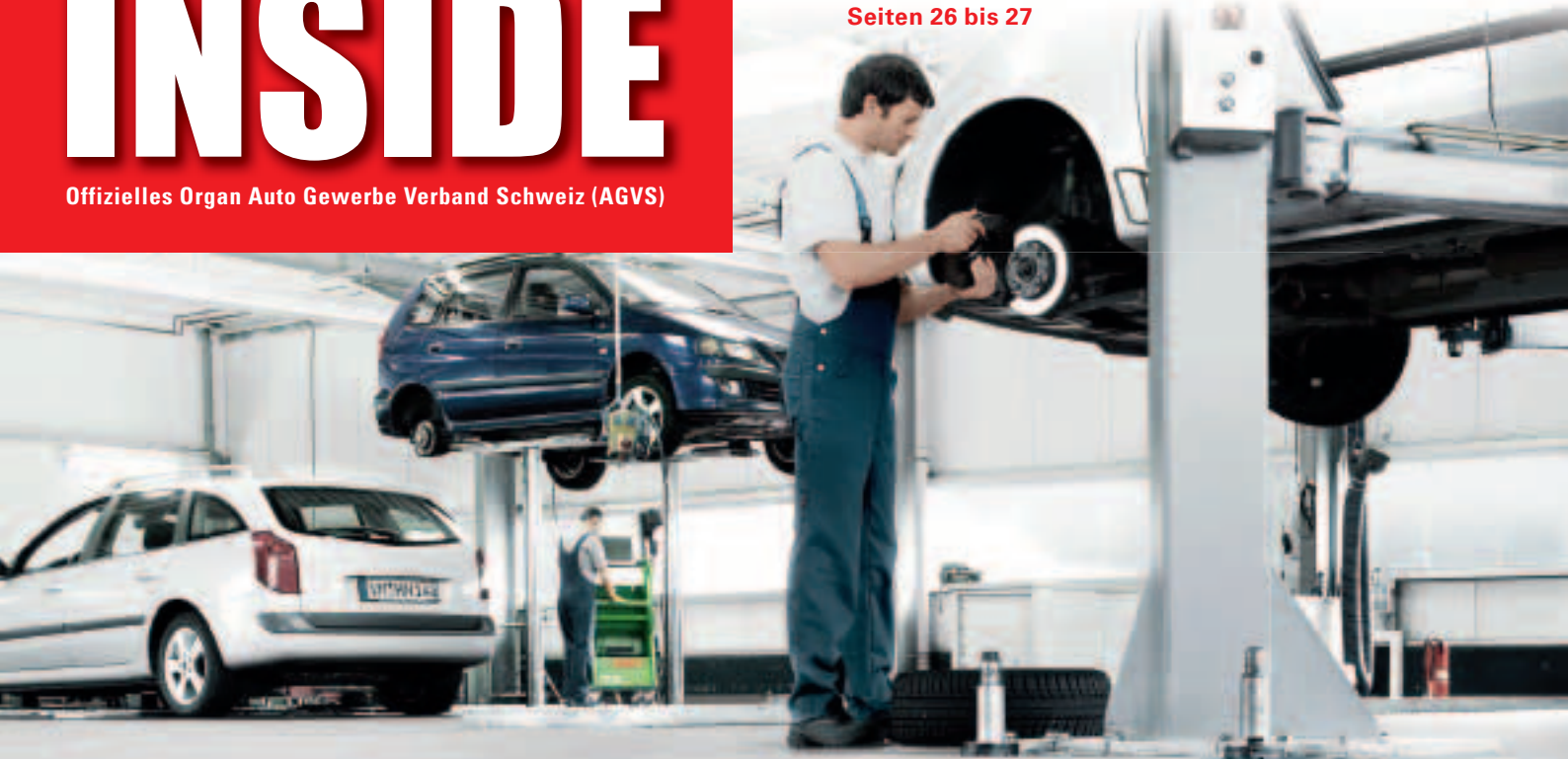
Seiten 8 bis 11

> **Grosse Umfrage zur MFK**

Seiten 22 bis 23

> **Vor den Abstimmungen am 14. Juni**

Seiten 26 bis 27



Im Team am stärksten.

Bremsen-
technik
von Bosch

Zusammenbringen, was zusammengehört: Bei gleichzeitigem Wechsel von Bremsscheiben und -belägen lohnt sich das Vertrauen in Bosch besonders. Perfekt aufeinander abgestimmte Produkte für alle gängigen Fahrzeugapplikationen in passgenauer Qualität und mit umfangreichem Zubehör – das garantiert Ihnen schnellen und problemlosen Einbau. Und Ihre Kunden freuen sich über optimale Bremsleistung vom Einbau an, geräusch- und vibrationsfreies Bremsen sowie hohe Standfestigkeit unter härtesten Bedingungen.



BOSCH

Technik fürs Leben

Staub?



Echte Kerle wischen keinen Staub.

Staubarme Ceramic Bremsbeläge
vom Marktführer ATE.



- Kein Bremsenrubbeln
- Höherer Komfort
- Geringe Staubentwicklung
- Top-Felgenoptik
- Langlebigkeit durch geringen Verschleiß
- Höchste Qualität und Sicherheit vom Marktführer



www.autotechnik.ch
www.h-base.com



N E W S S W W H E E L S



SSW[®]
PERFORMANCE WHEELS



PNEU *Service* **hostettler autotechnik ag**

www.pneu-service.ch
shop.autotechnik.ch



Mai 2015

- > Editorial**
 - Am 14. Juni geht's ums Ganze, darum: NEIN zu unsinnigen Steuern 5
- > Kurz notiert** 6
- > Fokus**
 - Das passende Anforderungsprofil 8
 - Den Berufsnachwuchs im Fokus 10
- > Verkauf**
 - Treffen mit Jean-Dominique Senard, Konzernchef von Michelin 13
 - Eurotax: Schweizer Personenwagenmarkt überrascht positiv 14
- > Werkstatt und Kundendienst**
 - ESA-Schulung zum Reifendruckkontrollsystem 16
 - AEC-Garagenbetrieb des Monats 17
- > Dienstleistungen**
 - Umweltschutz-Kontrollen neu auch im Kanton Waadt 18
 - Swisscom: Die Zukunft spricht IP 20
- > Management und Recht**
 - KFZ-Musterverträge für Garagisten 21
- > Politik**
 - MFK-Umfrage bei den Sektionen 22
 - XIX. «Atelier de la Concurrence» 24
 - Erbschaftssteuer und Billag-Mediensteuer am 14. Juni 26
 - stimmabgabe.ch: Neue Webseite von auto-schweiz 27
- > Auto und Wissen**
 - Wissenswertes über Schraubenfedern 28
- > Beruf und Karriere**
 - Business Academy 30
 - Ausbildung zum Fahrzeugrestaurator und Carsharing: gemeinsamer Informationsabend 32
- > Verband**
 - Gesunde PK Mobil 33
 - Einladung zur Delegiertenversammlung 34
 - Vielfältiges Angebot im Online-Shop des AGVS 35
- > Sektionen**
 - Sektion Zürich: Spannende Informationen an der Generalversammlung 36
 - Sektion Aargau: Tausende an der AGVS-Auto-Ausstellung aarauWest 37
- > Garagenwelt** 38
- > Impressum** 39



Ihr Partner für das kundenfreundliche Autohaus:

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

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



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

Ihr neuer Lieblingsmitarbeiter



medienformar.de

Euro-Bonus-Wochen
15 % Rabatt*
Diagnosegeräte und
Werkzeuge
Aktion verlängert bis
zum 31.05.2015

Es wird höchste Zeit, dass das einzigartige Echtzeit-Reparaturkonzept für schnellere Reparaturen auch in der Kompaktklasse Einzug hält. Mit mega macs 56 bringt Hella Gutmann Solutions jetzt ein kompaktes und leistungsstarkes Diagnosesystem auf den Markt, das Sie mit allen technischen Daten, Funktionen und Hilfestellungen versorgt, die Sie für sämtliche Arbeiten

an mehr als 35.000 Fahrzeugmodellen aller relevanten Marken benötigen. Werden Sie jetzt Teil einer neuen Werkstattgeneration und entdecken Sie den kleinen Grossen von Hella Gutmann für sich. Und das zu einem Preis, den sich wirklich jede Werkstatt leisten sollte.

Tel.: 041-630 45 60

E-Mail: swiss@hella-gutmann.com

Ihr Hella Gutmann Vertriebspartner:



* Aktion nur gültig in der Schweiz.



GUTMANN

S O L U T I O N S

Am 14. Juni geht's ums Ganze, darum: NEIN zu unsinnigen Steuern

Liebe Leserin, lieber Leser



■ Der nächste nationale Abstimmungstag ist für das Autogewerbe von existenzieller Bedeutung. Die aus dem linkspolitischen Lager vorangetriebene Erbschaftssteuer-

Initiative will Erbschaften über zwei Millionen Franken besteuern – sogar rückwirkend. Mit dem Hinweis, die Steuer der AHV zukommen zu lassen, werden die Stimmbürgerinnen und Stimmbürger verführt, denn wer will schon nicht eine solide Altersvorsorge? Tatsächlich geht es den Initianten darum, die sogenannten «Reichen» zusätzlich zu schröpfen. Die Steuer trifft aber vor allem den Mittelstand und die Hunderttausende Familienbetriebe: das Rückgrat der schweizerischen Volkswirtschaft. Die durch den Staat abgeschöpfte Steuer ginge an die Substanz der Unternehmen und könnte sogar zu deren Existenzaufgabe führen. Denn die Zahlung der Erbschaftssteuer entzöge den Unternehmen finanzielle Mittel, also die Liquidität für den Betrieb und die nötigen Investitionen.

Auch im Autogewerbe stehen in den nächsten Jahren Generationenwechsel an. Damit würde die von Bundesrat und Parlament wie auch von allen Wirtschaftsverbänden und bürgerlichen Organisationen abgelehnte Initiative zum Stolperstein für viele

von unseren Mitgliedern. Letztlich gingen viele tausend Arbeits- und Lehrstellen verloren. Es ist leicht zu erkennen, dass die hiesigen Unternehmen, die schon mit sehr grossen Herausforderungen wegen des starken Fränkens und der Unsicherheit um die bilateralen Abkommen konfrontiert werden, durch die «Abschöpfungsinitiative» existenziell gefährdet würden.

Ein revidiertes Bundesgesetz für Radio und Fernsehen hat der Bundesrat dem Parlament zur Annahme empfohlen. Danach war Ruhe im «Blätterwald». Logisch, denn die elektronischen Medien sollen ja künftig neu 200 Millionen Franken erhalten. Alle Unternehmen mit einem Umsatz über 500 000 Franken sollen diese Millionen abliefern. Private Nutzer sollen statt bisher 462 neu nur noch 400 Franken zahlen. Eine Mogelpackung, die sozusagen unter dem Radar durchs Parlament und die Medien geschleust wurde. Der AGVS hat als einer der ersten erkannt, dass dies eine sehr ungerechte Steuer würde, da viele Garagenbetriebe rasch über 500 000 Franken umsetzen und somit auch kleinste Betriebe mit einer kostspieligen, zusätzlichen Steuer belastet würden. Interventionen bei Frau Bundesrätin Doris Leuthard halfen wenig; das Parlament entschied im Sinne ihres Departementes.

Hilfestellung bekamen wir von unserem wichtigen Partnerverband, dem schweizerischen Gewerbeverband (sgv). Dieser bekämpft alle neuen Steuern für die KMU-Wirtschaft vehement. Das mit engagierter

Unterstützung des AGVS zustande gekommene Referendum bietet nun dem Schweizer Volk die Chance, die Mogelpackung abzulehnen. Es kann ja nicht sein, dass unter dem Deckmantel der neuen Gebührenfinanzierung sich die Schweizerische Radio- und Fernsehgesellschaft einmal beim Volk – neu zum vergünstigten Tarif – und dann noch einmal beim gleichen Volk – nämlich den Werkträgern und den Unternehmern – einkassiert und die Medienkonzentration weiter ausbaut.

Gegen diese beiden unsinnigen, bürger- und familienfeindlichen Abstimmungsvorlagen kämpft der AGVS an der Seite von sgv bzw. economiesuisse vehement an. Nun bitte ich Sie, uns dabei aktiv an vorderster Front zu unterstützen. Auf den Webseiten erbschaftssteuer-nein.ch (economiesuisse) und mediensteuer-nein.ch (sgv) stehen Ihnen zahlreiche Hilfsmittel wie Argumentarien, Plakate und Vieles mehr zur direkten Bestellung oder zum Download zur Verfügung. Das Kommunikationsteam des AGVS unterstützt Sie bei Fragen jederzeit sehr gerne (Kontakt: jennifer.isenschmid@agvs.ch).

Für Ihr Engagement danke ich Ihnen herzlich und wünsche Ihnen gute Geschäfte.

Herzliche Grüsse

Urs Wernli
Zentralpräsident



Weiter mit Bildung

→ Mit der STFW praxisnah zum Berufserfolg.

AUTOMOBIL-DIAGNOSTIKER

→ eidg. Fachausweis
September 2015 - Juli 2017

DISPONENT TRANSPORT UND LOGISTIK

→ eidg. Fachausweis
August 2015 - Februar 2017

AUTOMOBIL-WERKSTATT-KOORDINATOR

→ eidg. Fachausweis
September 2015 - Juli 2017

DIVERSE KURSKURSE AUTOMOBILTECHNIK

→ mehr Infos dazu finden Sie auf unserer Website

STFW
SCHWEIZERISCHE
TECHNISCHE FACHSCHULE
WINTERTHUR

GRATIS ANMELDEN:
INFOVERANSTALTUNG
AUTOMOBILDIAGNOSTIKER
MONTAG, 08.06.2015
19.00 - 20.30 UHR



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

ASTAG-Direktorin muss gehen

Der Schweizerische Nutzfahrzeugverband ASTAG trennt sich innerhalb der Probezeit von der Direktorin Judith Fischer. Der Grund sind unterschiedliche Vorstellungen über die Führung der Geschäftsstelle. Für die Nachfolgeregelung sind der Verwaltungsausschuss und der



ASTAG trennt sich von Judith Fischer.

Zentralvorstand der ASTAG zuständig. Das weitere Vorgehen wird zu gegebener Zeit festgelegt. Bis auf Weiteres wird die Geschäftsstelle wie bereits im letzten Jahr interimistisch vom Stellvertretenden Direktor Reto Jaussi und den beiden Vizedirektoren Gallus Bürgisser und Dr. André Kirchhofer geführt. <

Autos unter 10 000 Franken sind besonders gefragt

Schweizer und Schweizerinnen suchen auf Internet-Plattformen vor allem nach Fahrzeugen, die weniger als 10 000 Franken kosten. Dies zeigt eine Auswertung von 28 Millionen Suchanfragen im vergangenen Jahr auf autoscout24.ch. 18 Prozent der Schweizer Autokäufer sucht gemäss der aktuellen Auswertung ein Fahrzeug für maximal 10 000 Franken. <

Steigende Autoverkäufe im ersten Quartal

Ein starker März hat dem Autohandel ein positives erstes Quartal beschert. Im März wurden 31 487 Neuwagen verkauft. Das ist ein Zuwachs von 20 Prozent. Damit schloss das erste Quartal 2015 mit einem

Plus von 5,7 Prozent verglichen mit 2014. In den ersten drei Monaten dieses Jahres wurden 72 275 neue Autos zugelassen. Bemerkenswert ist auch der Zuwachs bei den Alternativantrieben. In diesem Segment wurden von Januar bis März 2821 Fahrzeuge abgesetzt – ein Plus von 698 Einheiten oder 32,9 Prozent. <

Spatenstich des AMAG Carrosserie Center Lengwil

Als Standort für ein neues eigenes AMAG Carrosserie Center wurde auch Lengwil im Kanton Thurgau bestimmt. Hier haben Ende März Jost Eggenberger, Managing Director Retail, Jesus Joga, Geschäftsführer AMAG Kreuzlingen und neu auch AMAG Carrosserie Center Lengwil und Christian Wiegel, Regionenleiter AMAG Retail, zusammen mit David Tschudi, Gemeindeammann, und der Bauunternehmung Stutz AG den



Beim Spatenstich (v.l.n.r.): René Billeter, Stutz AG, Christian Wiegel, David Tschudi, Jost Eggenberger, Jesus Joga und Sascha Erzinger, Bauführer Stutz AG.

Spaten angesetzt. Auf rund 1600m² wird in den nächsten Monaten das neue Gebäude entstehen. <

Adam Touring neu im Meteor-Haus in Dietlikon

Die Adam Touring GmbH eröffnete in Dietlikon im April 2015 eine neue Filiale. Die führende Reifen- und Autoservice-Kette der Schweiz übernimmt die Aktivitäten der bisherigen Meteor-Garage mit dem autorisierten Ford-Service-

vertrag und den Reifeneinlagerungen. Die Meteor-Garage wurde im März 1965 von Werner und Martha Meier-Fröhlich gegründet. Die Tochter Sylvia Rohner-Meier führt das traditionsreiche Autohaus seit 20 Jahren. <

Neuer Flottendirektor für Fiat Chrysler

FCA Switzerland SA hat mit Antonio Arcaro (44) einen neuen Flotten



Director. Der gebürtige Italiener hatte zuletzt im Nissan Center Europe die Führungsposition als Fleet, LCV & Corporate Sales Manager inne. Zuvor war Arcaro bei der AMAG und der Ford Gruppe tätig. In seiner neuen Position bei der FCA Switzerland SA übernimmt Antonio Arcaro die Leitung für die Abteilung Fleet & Business Sales und ist verantwortlich für das Flotten- und Gebrauchtwagengeschäft in der Schweiz sowie den dazugehörigen RAC-Kanälen und den LTR-Gesellschaften. <

Antonio Arcaro ist neu bei Fiat Chrysler.

Coop plant Wasserstoff-Tankstelle

Der Detailhändler Coop und der Energiekonzern Axpo planen für 2016 die Eröffnung der ersten öffentlichen Wasserstoff-Tankstelle der Schweiz. Danach wollen die beiden Unternehmen das Wasserstoff-Tankstellennetz stufenweise ausbauen. Der grosse Vorteil des Wasserstoffs, der für die Wasserstofftankstelle von Coop produziert werden soll, gegenüber vielen anderen Arten von Wasserstoff: Er ist CO₂-frei. Axpo wird den dafür nötigen Wasserstoff aus heimischer Wasserkraft produzieren. Laut Axpo dauert das Betanken eines

Autos mit Wasserstoff zwei bis vier Minuten und kostet ähnlich viel wie bei klassischen Benzin- oder Dieselfahrzeugen. <

50 Jahre Scania Servicepartner

Die in Sion ansässige HYDRAU-Trucks Sàrl durfte gegen Ende des letzten Jahres auf 50 Jahre Scania Servicepartnerschaft zurückblicken. Eine Zeitspanne die auch in dieser Branche nicht alltäglich ist. Stefano Robbiani, Leiter Kundendienst bei der Scania Schweiz AG in Kloten, durfte Bertrand Dubuis, heutiger Inhaber und Geschäftsführer der



Aus den Händen von Stefano Robbiani (rechts) kann Inhaber und Geschäftsführer Bertrand Dubuis die Jubiläumstafel in Empfang nehmen.

HYDRAU-Trucks Sàrl in Sion die Jubiläumstafel zu diesem aussergewöhnlichen Jubiläum überreichen. <

Im Sog der Aufhebung des Euro-Mindestkurses

Nachdem die Schweizerische Nationalbank am 15. Januar 2015 den Euro-Mindestkurs von 1.20 Franken aufgehoben hatte, führte dies zum umgehenden Absturz der Europäischen Gemeinschaftswährung im zweistelligen Prozentbereich. Davon sind auch die im SAA swiss automotive aftermarket zusammengeschlossenen Unternehmen der Zulieferer des Garagengewerbes betroffen. Entsprechend zeigt die Situation des neusten SAA-Konjunkturbarometers für das erste Quartal 2015 eine schwieri-

gere Lage betreffend Umsatz und Ertrag als im Vorquartal. Den Trend-Angaben sind keine Hinweise auf Besserung zu entnehmen. <

Glanzvolle Eröffnung des Opel Centers Basel

Am zweitletzten März-Wochenende fand die offizielle Eröffnung des Opel Centers Basel mit über 660 Besuchern statt. Das ehrwürdige Gebäude im Gellert aus den Fünfzigerjahren wurde unter Einbezug der Denkmalpflege und der Stadtbildkommission sanft renoviert.



Moderne Garage in ehrwürdigem Gebäude.

Topmodern präsentiert sich der grosszügige Showroom mit Opel-Personenwagen und -Nutzfahrzeugen. <

Reto Zehnder wird neuer Serviceleiter bei Volkswagen



Reto Zehnder ist neuer Serviceleiter bei VW.

Per 1. April übernahm Reto Zehnder die Position des Volkswagen Serviceleiters. Sein Vorgänger Giuseppe Ferrandino

macht sich nach 15 Jahren bei der AMAG und 9 Jahren als Volkswagen Serviceleiter mit seinem Unternehmen SBC AG selbständig. Zehnder ist seit 2010 für die AMAG tätig, zuerst als Leiter Originalteile und aktuell in der Funktion als Leiter Service Qualität. <

Mobility sprengt die 120 000-Kunden-Marke

Die Mobility-Gruppe legte 2014 zu: 120 300 Kunden sind mit den roten Fahrzeugen unterwegs, 7,4 Prozent mehr als im Vorjahr. Der konsolidierte Betriebsertrag belief sich auf 71,4 Millionen Franken, der Jahresgewinn auf 3,9 Mio. <

50 Jahre Garage Altmann in Büsingen

Mitte März feierte die Altmann-Garage in Büsingen, einer deutschen Enklave im

Raum Schaffhausen, ihr 50-jähriges Jubiläum. Der 1965 von Werner Altmann gegründete Betrieb ist der älteste Ford-Händler in der Region. Seit 2003 führt Marco Altmann die Garage in der zweiten Generation mit seiner Frau Sandra und drei Angestellten. Obwohl die Garage offiziell auf deutschem Boden steht, sind der Schweizer Franken und auch das Schweizer Ausbildungssystem Standard. Schon mehr als 20 Lernende wurden in der Garage ausgebildet. Marco Altmann ist auch Vorstandsmitglied der AGVS-Sektion Schaffhausen. <



Schweizerische Garage auf deutschem Boden: Die Garage Altmann in Büsingen.

Ihre Vorteile als le GARAGE-Partner:

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

Neue Plattform als Orientierungshilfe bei der Berufswahl

Das passende Anforderungsprofil

In einem vom Schweizerischen Gewerbeverband (sgv) und der Schweizerischen Erziehungsdirektorenkonferenz (EDK) getragenen Projekt ist eine neue Orientierungshilfe entwickelt worden. Die Anforderungsprofile zeigen, wie wichtig bestimmte schulische Kenntnisse aus Sicht der Berufswelt sind, wenn jemand eine Lehre in einem bestimmten Beruf aufnehmen möchte. **Sascha Rhyner**, Redaktion

■ Während rund fünf Arbeitsjahren erarbeiteten rund 500 Experten und Expertinnen der Berufsverbände die Anforderungsprofile für über 150 Berufe. Wohl noch nie waren die schulischen Anforderungen in der beruflichen Grundbildung so umfassend, systematisch und gründlich beurteilt worden. Hintergrund ist die sehr hohe Quote an Lehrabbrüchen – in gewissen Branchen bis zu 30 Prozent. «Mit dem Projekt Anforderungsprofile geben wir den Jungen ein Instrument in die Hand, damit sie ihre Begabungen mit den Anforderungen in einem zu erlernenden Beruf vergleichen können», erklärt Hans-Ulrich Bigler, Direktor des sgv.

Mehr qualifizierte Fachkräfte

Für alle Berufe steht auf einem A4-Blatt, was in der Lehre schulisch verlangt wird. Es geht um Fähigkeiten in Mathematik, Naturwissenschaften, Schulsprache und Fremdsprachen. «Wenn es uns gelingt, die jungen Talente mit den für sie geeigneten Berufen zusammenzubringen, werden wir die Zahl der Lehrabbrüche verringern und mehr qualifizierte Fachkräfte ausbilden können», ist Bigler überzeugt. Nun können sich Schüler, Lehrer, Berufsberater und Eltern frühzeitig über die schulischen Anforderungen der Berufe informieren und die Anforderungen von verschiedenen Berufen miteinander vergleichen.

Zusätzlich zur graphischen Illustration der schulischen Anforderungen umfasst die



Dank den Anforderungsprofilen wird die Berufsberatung noch präziser.

Darstellung auch Beschreibungen von typischen Arbeitssituationen, aus denen weitere wichtige Anforderungen wie motorische Fähigkeiten oder Sozialkompetenz hervorgehen. Der AGVS war über die Berufsbildungskommission des sgv während der gesamten Projektdauer involviert. Eine Arbeitsgruppe des AGVS mit Berufsbildungsexperten aus Betrieben, Werkstattlehrern und Berufsfachschullehrern war intensiv mit der Erarbeitung der technischen Automobilberufe beschäftigt.

Kein Test-Ersatz

«Das Anforderungsprofil bietet eine der Grundlagen für das Bewerbungsgespräch», ist Olivier Maeder, Bereichsleiter Aus- und Weiterbildung des AGVS, überzeugt. «Anhand der Anforderungsprofile kann in einem Gespräch über eine Lehrstelle oder eine Schnupperlehre aufgezeigt werden, welche schulischen Kompetenzen im fraglichen Beruf bedeutsam sind und an welche Kompetenzen besonders hohe Anforderun-

FALKEN TYRES	MOBIL 1	CONTINENTAL	FORD	BRIDGESTONE	WYNN'S	GOODYEAR	CASTROL	DUNLOP
T: 062 285 61 30			F: 062 285 61 01			E: info@fibag.ch		



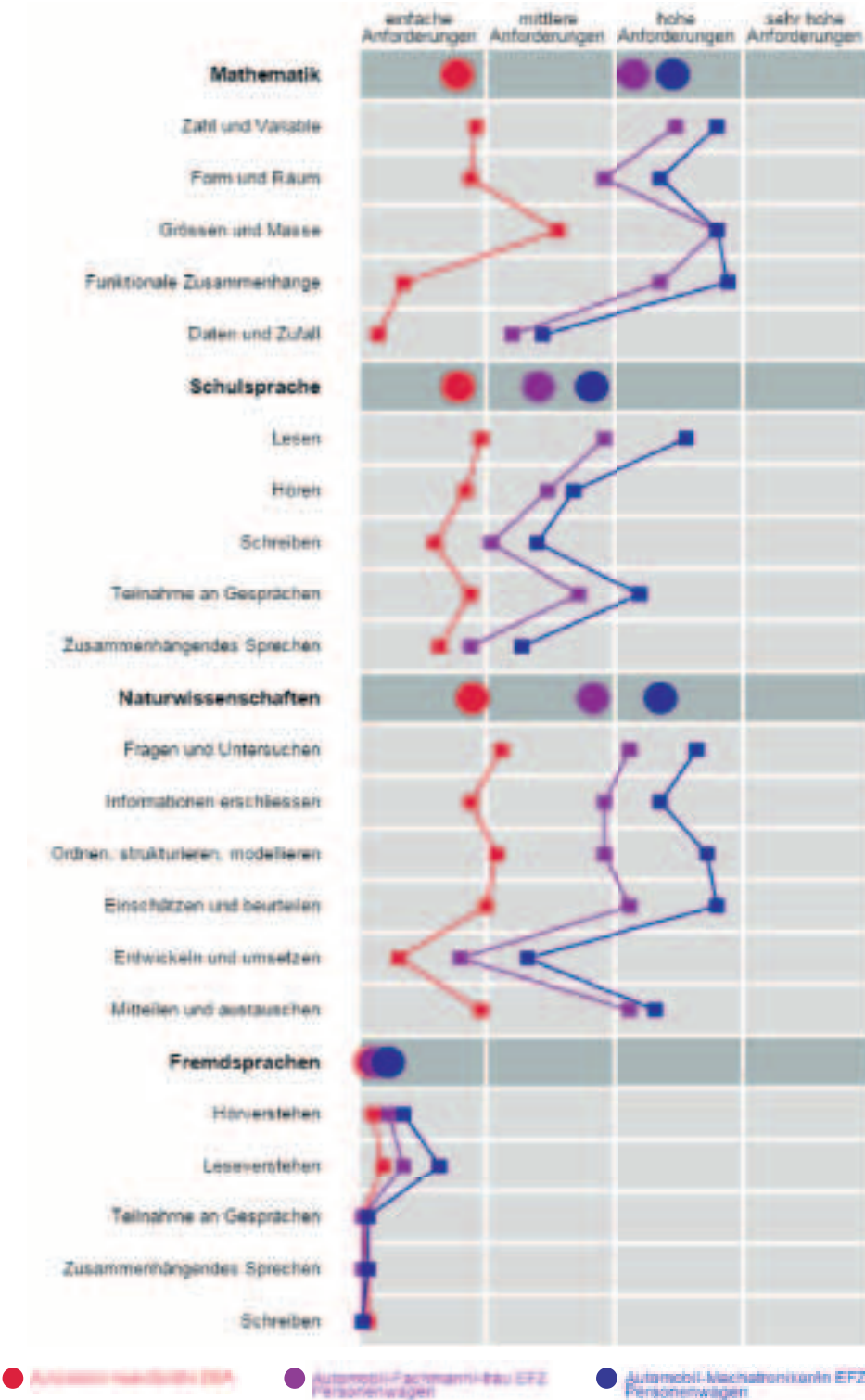
gen gestellt werden.» Bewerberinnen und Bewerber sollen so frühzeitig realistische Erwartungen über die späteren Anforderungen in der Ausbildung erhalten. Auf der

anderen Seite können Bewerber dabei auch erklären, wie sie die gefragten Leistungen erbringen wollen. «Die Anforderungsprofile ersetzen den elektronischen AGVS-Eig-

nungstest jedoch nicht», betont Maeder. Hingegen können Eltern und Schüler schon vor dem AGVS-Eignungstest erkennen, ob die eigenen Fähigkeiten den schulischen Anforderungen des Wunschberufes entsprechen.

Wertvolle Ergänzung

Die Anforderungsprofile sind auch für Lehrpersonen und Berufsberater hilfreich. «Sie können als Gesprächsgrundlage verwendet werden – mit den Schülern, mit den Eltern, mit den Berufsbildungsverantwortlichen», erklärt Maeder. Stellt man das Anforderungsprofil eines Berufes der individuellen Selbsteinschätzung des Berufswählenden gegenüber, verdichten die Informationen das Bild und sind eine wertvolle Ergänzung zu einem Testsystem, ohne dieses zu ersetzen. <



Anforderungsprofile.ch

Die Webseite...

- ...zeigt minimale schulische Anforderungen für den Einstieg in eine berufliche Grundbildung
- ...zeigt, auf welche Weise schulische Kompetenzen in einer beruflichen Grundbildung gebraucht werden
- ...ist eine Orientierungshilfe im Berufswahlprozess
- ...ermöglicht die frühzeitige, gezielte Förderung
- ...soll Schüler motivieren, sich optimal auf den Berufseinstieg vorzubereiten
- ...dient nicht der Selektion, ist *kein* Testsystem
- ...stellt nur einen Aspekt der Berufsausbildung dar. Andere Aspekte (z. B. Interessen) sind bei der Berufswahl nicht zu vernachlässigen

www.anforderungsprofile.ch



INFO

FIAT/ALFA/LANCIA YOKOHAMA MG ROVER MICHELIN OSRAM PIRELLI BANNER VREDESTEIN GENERAL TIRE

100% echt bleiben.

Original Ersatzteile von Fiat, Alfa Romeo & Lancia.

FIBAG

Fibag AG
Lischmatt 17
4624 Härkingen

www.fibag.ch

http://shop.fibag.ch

Lieferungen bis zu 3 Mal am Tag

Mission possible

Den Berufsnachwuchs im Fokus

Das Thema «Rekrutierung des beruflichen Nachwuchses» zog am AGVS-Stand des diesjährigen Automobil-Salons viel Aufmerksamkeit auf sich. Welche Erkenntnisse konnten im Kontakt mit den Interessenten gewonnen werden? Welche Schlussfolgerungen sind daraus für erfolgreiche Info-Anlässe oder andere Werbeaktionen zu ziehen? **Bruno Sinzig**, Journalist BR

■ Auch das Garagengewerbe ist auf motiviertes und gut ausgebildetes Personal angewiesen. Diese Voraussetzung ist zwar alles andere als neu, sie erfordert jedoch eine permanente Analyse der aktuellen Situation. Der Auftritt des AGVS am diesjährigen Automobil-Salon hat zwar im Bereich Nachwuchsrekrutierung keine weltbewegend neuen Erkenntnisse hervorgebracht, trotzdem sollen die gewonnen Einsichten in künftigen Projekten ihren Niederschlag finden.

Alle verfügbaren Kanäle nutzen

Es ist leider eine Tatsache, dass die an den Abschlussklassen unterrichtenden Lehrkräfte für ihre Schüler den Übertritt an eine Mittelschule favorisieren. Fakt ist je-

doch auch, dass in diesen Kreisen unser Berufsbildungssystem, speziell die autogewerblichen Berufe, zu wenig bekannt sind.

Dieser Situation kann jedoch proaktiv entgegengewirkt werden. Weshalb nicht Info-Veranstaltungen oder Workshops organisieren, an welchen den Abschlussklassen-Lehrkräften und allenfalls auch den Berufs- oder Laufbahnberatern die autogewerblichen Berufe vorgestellt werden? Selbstverständlich bietet sich an solchen Anlässen eine gute Gelegenheit auch die Durchlässigkeit des Berufsbildungssystems zu thematisieren.

Da die anspruchsvolle Ausbildung in den Autoberufen selbstredend in Konkurrenz zu vielen anderen Berufen steht, darf auch der Hinweis auf die vielfältigen weiterführenden

Ausbildungsmöglichkeiten nicht fehlen: Die Berufsprüfungen zum Automobil-Diagnostiker, Automobil-Werkstattkoordinator, Kundendienstberater und Verkaufsberater sowie die Höhere Fachprüfung zum Betriebswirt im Automobilgewerbe.

Ein Trumpf, der auch stechen könnte, ist das Angebot in Sachen Begabtenförderung, welches von vielen Sektionen, oftmals in Zusammenarbeit mit den Berufsfachschulen angeboten wird. Als wegweisendes Beispiel könnte das JCC (für Junior Car Crack) der AGVS-Sektion beider Basel dienen (Details unter www.agvsbsbl.ch).

Nicht unerwähnt dürfen dabei die Erfolge an den Berufsweltmeisterschaften bleiben; der Weltmeistertitel und der dritte

«Viele Jugendliche legten bei uns einen Boxenstopp ein»

Wir haben Olivier Maeder, den Leiter des Bereichs Aus- und Weiterbildung sowie Mitglied der Geschäftsleitung des AGVS, mit Fragen konfrontiert, welche im Zusammenhang mit der am Salon-Stand im Fokus stehenden Nachwuchsrekrutierung stehen.

Olivier Maeder, die Verantwortlichen des Auto-Salons wiesen darauf hin, dass während den zehn Ausstellungstagen fast 700 000 Eintritte registriert werden konnten. Wurden die Erwartungen hinsichtlich des Interesses am Aus- und Weiterbildungsangebot des AGVS erfüllt?

Olivier Maeder: Auf jeden Fall! Uns kam natürlich entgegen, dass wir die Einzigen waren, welche die Aus- und Weiterbildung thematisierten. Im Gegensatz zum Auftritt an einer Berufsmesse konnten wir dabei von einer Exklusivität profitieren.

Welche Gruppe von Besuchern war in erster Linie am Bildungsangebot interessiert?

Sehr oft waren es vor der Berufswahl stehende Jugendliche, die in Begleitung ihrer Eltern, im Allgemeinen eher mit dem Vater, am AGVS-Stand einen Boxen-Stopp einlegten. Es waren jedoch auch Eltern ohne Begleitung der Jugendlichen, die sich über unser Angebot informieren liessen.

Indem extra ein Fahrzeug auf dem Stand vorhanden war, an welchem Lernende Diagnosearbeiten an den elektrischen und elektronischen Systemen vorführen konnten, hat der AGVS einen respektablen Aufwand betrieben. Hat die Demonstration einer Diagnose mit dem Testgerät das Publikum angezogen?

Da hat sich der Aufwand zweifellos gelohnt. Dank der praxisnahen Demonstrationen standen zwar in erster Linie die technischen Berufe im

Mittelpunkt. Unsere Standbetreuer konnten die interessierten Besucher dessen ungeachtet jeweils auf die vielfältige Aus- und Weiterbildungspalette aufmerksam machen, wodurch viele wertvolle Gespräche geführt werden konnten.



Olivier Maeder, Bereichsleiter Aus- und Weiterbildung des AGVS.

Wenn wir schon über die technischen Berufsfelder sprechen: Konnte mit der Diagnose-Demo auch aufgezeigt werden, dass die Automobiltechnikberufe nicht mehr unbedingt mit schmutzigen Händen in Zusammenhang gebracht werden müssen?

Da bin ich überzeugt. Es ist zwar praktisch allen Leuten bekannt, dass bei Arbeiten am Fahrzeug – sie haben dies unter anderem bei der Kontrolle des Motorölstands oder beim Berichtigen des Reifendrucks selbst erfahren – in der Regel mit schmutzigen Händen gerechnet werden muss. Für viele war es jedoch neu, dass bereits bei der Ausführung eines Unterhaltsdienstes der Informatik durch die Anwendung des Testgerätes ein grosser Stellenwert zukommt. Die Leute haben teilweise gestaunt, dass neben der Mechanik – die am ehesten bekannt ist – auch die Elektronik und die eben erwähnte Informatik allgegenwärtig sind.

Schlussrang an den so genannten WorldSkills wären garantiert nicht möglich, wenn das Ausbildungskonzept nicht den höchsten Anforderungen genügen würde!

Aufgabe für die Sektionen?

Es ist zweifellos sinnvoll, wenn solche Aktionen durch die Berufsbildungsverantwortlichen der AGVS-Sektionen initiiert werden. Auch nicht unbeachtet gelassen werden darf der Umstand, dass immerhin mehr als die Hälfte der Nutzer der so genannten Social Medias quasi jeden Tag auf Facebook, Google+, Twitter, Youtube und Co. anzutreffen ist. Dies bedeutet zwangsläufig auch für die Rekrutierung des beruflichen Nachwuchses dort präsent zu sein. Vom Zentralverband ist die Internetseite www.autoberufe.ch ein sehr informatives Instrument. Stark im Kommen – und unter den Jungen bestens bekannt – ist auch die Seite www.yousty.ch (abgeleitet vom Begriff Your style), auf der der AGVS seit diesem Jahr präsent ist.

Das Eine tun – das Andere nicht lassen

Mit der Rekrutierung allein ist es allerdings nicht gemacht. Bei den technischen



Auch ein grosser Teil der Absolventen des «Technischen Rundgangs» liessen sich über die Möglichkeiten des Fahrzeug-Systemtesters (Diagnosetester) informieren.

Autoberufen wandert leider ein grosser Teil der sehr gut ausgebildeten Fachleute nach dem Lehrabschluss ab. Ketzerisch könnte man bemerken, dass die Leute zu allumfassend ausgebildet werden, weshalb sie für die vielfältigsten Aufgaben in anderen Berufsfeldern ausgezeichnet gerüstet sind. Was für das Individuum äusserst positiv ist, kann für das Gewerbe, in welchem die Leute ausgebildet wurden, jedoch eher nachteilig sein. Obwohl andere Bran-

chen – wir denken beispielsweise an das Baugewerbe – mit einer äusserst attraktiven Lohnstruktur locken, ist es nur bedingt die Entlohnung, welche für die Abwanderung verantwortlich ist.

Zwar eine Binsenwahrheit, jedoch trotzdem erwähnenswert: Um die Mitarbeiter bei der Stange zu halten, ist es unerlässlich, ein gutes Betriebsklima zu schaffen und bei der – möglichst betriebsinternen – Karriereplanung Unterstützung zu bieten. <

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





Einladung zur ordentlichen Generalversammlung

Mittwoch | 20. Mai 2015 | Kursaal Interlaken

Traktandenliste für die ESA-Generalversammlung ab 15.00 Uhr

1. Eröffnung der Generalversammlung durch den Präsidenten
2. Ehrung der verstorbenen Mitinhaber
3. Protokoll der Generalversammlung vom 22. Mai 2014
4. Jahresbericht und Jahresrechnung 2014
5. Verwendung des Jahresergebnisses
 - 5.1 Bericht der Revisionsstelle zum Geschäftsjahr 2014
 - 5.2 Beschlussfassung über die Verwendung des Reingewinnes gemäss Art. 14 und 27 der ESA-Statuten
 - 5.3 Décharge-Erteilung an die verantwortlichen Organe
6. Mutationen
 - 6.1. Demissionen
 - 6.2. Wahlen in den Vorstand
 - 6.3. Wahl der Revisionsstelle für das Jahr 2015
7. Beschlussfassung über eingereichte Anträge gemäss Art. 15 der ESA-Statuten
8. Varia

Tagesprogramm ab 13.30 Uhr

- | | |
|--------------|--|
| Ab 13.30 Uhr | Eintreffen der Mitinhaber und Gäste im neuen Kursaal Interlaken. Kaffee und Gebäck werden serviert |
| 15.00 Uhr | Beginn der Generalversammlung im neuen Kursaal gemäss Traktandenliste |
| Ab 17.30 Uhr | Apéro im Foyer des neuen Kursaals oder im Kursaal-Garten (je nach Witterung) |
| 18.30 Uhr | Beginn Nachtessen |
| 21.30 Uhr | Schluss der Veranstaltung |

Grenzerfahrungen mit Thomas Ulrich

Geniessen Sie den spannenden Vortrag vom Abenteurer, Bergführer, Polarfahrer, Fotograf und Kameramann Thomas Ulrich



Treffen mit Jean-Dominique Senard, Konzernchef von Michelin

«Im restlichen Europa gibt es nur sporadisch Schnee»

Michelin lancierte einen Ganzjahresreifen, da in Europa 65 Prozent der Autofahrer das ganze Jahr mit Sommerreifen unterwegs sind. Dies ist aber im Winter selbst ohne Schnee nicht ungefährlich. Der CrossClimate soll Abhilfe schaffen. Im Interview erklärt Michelin-Präsident Jean-Dominique Senard, was hinter der Lancierung steht. Jean-Pierre Pasche, Journalist BR

■ Herr Senard, wie hat die Fachwelt auf diesen Paradigmenwechsel reagiert?

Jean-Dominique Senard: Der Markt der Sommer- und Winterreifen hat sich in Europa entwickelt, weil eine technologische Veränderung aufgrund der echten Bedürfnisse der Konsumenten fehlte. Die Fahrer standen vor dem Dilemma, sich zwischen einer kostengünstigeren Lösung und Sicherheit entscheiden zu müssen. Wenn Sie eine optimale Sicherheit sowohl im Sommer als auch im Winter wünschen, müssen Sie in zwei Reifensätze (mit oder ohne Felgen) investieren. Hinzu kommen dann noch die Montage- und Reifeneinlagerungskosten und die Frage, wann der beste Zeitpunkt für den Reifenwechsel ist. Diese Entwicklung hat sich von ganz alleine ergeben. Sie ist aber nicht zukunftssträchtig. Michelin war es sich deshalb schuldig, eine Lösung hierfür zu finden. Es ist ein wichtiges Thema, sowohl für den Konsumenten als auch für den Händler.

Wie sind Sie bei der Entwicklung des CrossClimate vorgegangen?

Michelin hat mit Teams zusammengearbeitet, die ganz Europa bereist haben. Unser Ansatz verfolgte dabei den eindeutigen und klaren Grundsatz: Die Bedürfnisse und Gewohnheiten jedes einzelnen Fahrers kennenzulernen. Wir haben mehr als 15 000 Autofahrer befragt und Tests durchgeführt, um ein besseres und genaueres Verständnis ihrer Erwartungen zu erlangen. Wir mussten in die Privatsphäre der Autofahrer eintauchen, um ihre wirklichen Bedürfnisse zu erfahren. Unsere Lösung haben wir ausserdem von Konsumenten bestätigen lassen. Wir haben herausgefunden, dass Schnee der wichtigste ausschlaggebende Faktor ist. Ausserdem haben wir festgestellt, dass 65 Prozent der Autofahrer nicht in zwei Reifensätze investieren können oder wollen. Hinzu kommt, dass



Michelin-Männchen und Michelin-Mann: Konzernchef Jean-Dominique Senard neben dem Maskottchen.

zwangsläufig je nach Jahreszeit ein unausweichlicher und umständlicher Reifenwechsel ansteht. Die Lösung war deshalb die Entwicklung eines Reifens, dessen Gummi sich ganz von allein an den Temperaturwechsel anpasst. Ein perfekter Reifen, der optimale Sicherheit sowohl im Sommer als auch im Winter gewährleistet.

Wird der CrossClimate den europäischen Reifenmarkt revolutionieren?

Ein Teil des Reifenmarktes wird sich zu Gunsten des CrossClimate verschieben. Ich denke jedoch, dass der Alpin-Reifen in einigen Märkten wie der Schweiz Standard bleiben wird. Denn die Schneeverhältnisse setzen dort einen Reifen voraus, der die Fahrsicherheit unter extremen Bedingungen garantiert. Ich möchte jedoch darauf hinweisen, dass der CrossClimate ebenfalls über eine hervorragende Traktion verfügt, die mit der des Alpin-Reifens vergleichbar ist. Für welchen Reifen sich ein Fahrer entscheidet, liegt letztendlich jedoch ganz in seiner Verantwortung. Zu unserer Zielgruppe gehören insbesondere die 65 Prozent der Fahrer, die

das ganze Jahr über mit Sommerreifen fahren und sich eine klare Verbesserung der Fahrsicherheit bei unerwarteten Wetterschwankungen wünschen. Den Garagisten wird zudem eine grössere Bandbreite beim Reifenwechsel zur Verfügung stehen. Die Arbeit ist nicht dieselbe. Der CrossClimate wirkt sich aber nicht negativ auf den Vertrieb aus, sondern bietet eine neue Ausrichtung der Kundenberatung. Der CrossClimate ist die Wahl für Autofahrer, die sich nicht sicher sind, wie sie sich entscheiden sollen.

Was für finanzielle Auswirkungen hat es, wenn zwei Reifensätze durch einen einzigen Reifensatz ersetzt werden?

Es gibt zwei Standpunkte: den des Fahrers und den des Händlers. Nehmen wir den Händler. Er nimmt den CrossClimate zunächst als Einkommenseinbusse wahr. Er verliert einen kompletten Reifensatz, zwei Reifenwechsel und die Reifeneinlagerung. Auf die Einführung des CrossClimate wird er deshalb ablehnend reagieren. Allerdings fällt dieser Aspekt je nachdem, in welcher Region sich der Händler befindet, ganz unterschiedlich aus. Nehmen wir das Beispiel der Schweiz. Es gibt kaum Gegenden, die im Winter nicht verschneit sind. Deshalb bleibt hier der doppelte Reifensatz mit Winter- und Sommerreifen die beste Lösung. Dagegen schneit es in den meisten Ländern in Europa nur gelegentlich. Hier kann der Händler seiner Rolle als Reifenberater nachkommen und den CrossClimate anstelle des Sommerreifens empfehlen. Da der Preis für den CrossClimate 7 bis 10 Prozent über dem eines Sommerreifens liegt, wirkt er sich gewinnbringend für den Händler aus. Der Autofahrer gewinnt – abgesehen von dem geringen Aufpreis – in Bezug auf die Sicherheit in jeder Hinsicht und Wetterlage. Der CrossClimate bietet somit für alle eine Win-win-Situation. <

Frankenaufwertung sorgt für heftiges Auf und Ab im 1. Quartal 2015

Personenwagenmarkt überrascht positiv

Die Entscheidung der Schweizerischen Nationalbank, den Euro-Franken-Mindestkurs am 15. Januar 2015 mit sofortiger Wirkung aufzuheben, belastete die Verkaufszahlen im Januar stark. Dank der raschen Gewährung von Euro-Rabatten im zweistelligen Prozentbereich sowie teilweise markanten Listenpreissenkungen erholte sich die Absatzstagnation jedoch überraschend schnell. Eurotax

■ Das erste Quartal 2015 sorgte für ein Wechselbad der Gefühle: Nach der Schockstarre von Mitte Januar reagierten die ersten Autoimporteure bereits am 19. Januar mit intensiv beworbenen Rabattaktionen auf die Aufhebung des Euro-Franken-Mindestkurses. Allein von Januar bis März flossen hierzulande mehr als 100 Millionen Franken in die Werbung für Neuwagen. Mit dem Mazda2, Audi Q3, Volvo XC60, Citroën C4 Cactus und Fiat 500X Crossover waren sogar fünf Fahrzeuge unter die Top 10 der meistbeworbenen Produkte in der Schweiz. Die gewährten Rabatte führten zu einer wahrnehmbaren Erhöhung der relativen Kaufkraft, was speziell bei langlebigen Konsumgütern die Kaufabsicht positiv beeinflusst. Gleichwohl muss davon ausgegangen werden, dass mit den Preisnachlässen nur beschränkt zusätzliche Nachfrage geschaffen wurde. Vielmehr haben bereits Kaufwillige wohl die Gunst der Stunde genutzt und ihren (geplanten) Neuwagenkauf vorgezogen.

Bei gleichbleibendem Euro-Frankenkurs gehen die Marktanalysten von Eurotax deshalb davon aus, dass der aktuell hohe Nachfragedruck in den kommenden Monaten ab-



Der C4 Cactus brachte Citroën zurück ins Schaufenster. (Bilder: Auto-Salon Genf)

flachen wird. Für das Gesamtjahr kann trotzdem mit einem leichten Verkaufsplus gerechnet werden, wie auch das überaus positive Feedback vom zurückliegenden Auto-Salon in Genf erwarten lässt.

Für Urs Wernli, Zentralpräsident des AGVS, festigt die jüngste Marktentwicklung eine schon länger beobachtbare Tendenz: «Trotz erfreulicher Neuwagenverkäufe werden die stetig sinkenden Margen für viele unserer Mitglieder zu einer Belastung. Hinzu kommt, dass die teilweise massiven Wertverluste auf jungen Gebrauchtwagen zusätzlich an der wirtschaftlichen Substanz nagen. Bestehende Geschäftsmodelle müssen deshalb

kritisch hinterfragt und neue, zukunftsfähige Erwerbsmöglichkeiten – beispielsweise im Bereich der Mobilitätsberatung – gesucht werden».

Neuordnung der Top-10-Markenlandschaft

Die Top-10-Neuwagen-Rangliste wird neu gemischt. Einerseits weisen etablierte Marken wie Mercedes-Benz (+38,2%), Skoda (+21,1%) und Renault (+18,7%) Wachstumsraten auf. Andererseits rückt die ehemals notleidende Marke Citroën (+23,6%) zulasten von Toyota (-13,8%) in die Top 10. Im Vergleich dazu entwickelten sich die Verkaufszahlen von Opel (-14,4%) völlig konträr zum erfreulichen Absatzplus der Rüsselsheimer in Gesamteuropa (+3,1%).

Bei den Marken, die im ersten Quartal 2015 weniger als 1000 aber mehr als 500 Fahrzeuge verkauft haben, spielt Porsche in einer eigenen Liga: Von Januar bis März wurden mehr als doppelt so viele Fahrzeuge immatrikuliert als im Vorjahr (974 PW, +113,6%). Damit positionieren sich die trendigen Sportwagen aus Stuttgart deutlich vor Land-Rover (844 PW, -11,7%), Jeep (752 PW, +17,7%) und Smart (672 PW, +61,5%).

Markant an Stückzahlen zulegen konnten nicht nur einzelne Marken, sondern auch alternativ angetriebene Personenwagen mit

Top-10-Marken im Neu- und Gebrauchtwagenmarkt

Rang	Neuwagen Q1/2015	Marktanteil	Gebrauchtwagen Q1/2015	Marktanteil
1	Volkswagen (1)	11,8%	Volkswagen (1)	14,2%
2	Mercedes-Benz (4)	7,9%	Audi (2)	7,8%
3	BMW (2)	7,4%	BMW (4)	6,7%
4	Skoda (3)	7,4%	Opel (3)	6,6%
5	Audi (5)	5,6%	Mercedes-Benz (5)	5,9%
6	Renault (9)	4,3%	Renault (6)	5,2%
7	Citroën (-)	4,1%	Peugeot (7)	4,6%
8	Ford (7)	4,1%	Ford (8)	4,5%
9	Opel (6)	4,0%	Toyota (10)	3,8%
10	Peugeot (10)	4,0%	Fiat (9)	3,8%

In Klammern: Rangierung 1. Quartal 2014

Hybrid-, Elektro-, Gas- oder E85-Motor: Im Vorjahresvergleich nahmen die betreffenden Immatrikulationen um 32,9% zu – ihr Marktanteil liegt neu bei 3,9%. Starkes Wachstum verzeichneten erneut auch 4x4-Fahrzeuge (+7,0%) sowie – nach einer längeren Schwächephase – Fahrzeuge mit Dieselmotor (+8,7%).

Occasionsmarkt leidet unter Preisnachlässen bei Neuwagen

Wie 2014 entwickelte sich der Gebrauchtwagenmarkt im ersten Quartal des laufenden Jahres negativ (-2,1%). Von den Volumenmarken vermochten einzig Mercedes-Benz (+3,0%), Volkswagen (+1,7%) und Audi (+1,5%) zuzulegen. Fiat (-10,1%), Peugeot (-7,9%), Ford (-7,8%), Opel (-7,5%), Renault (-6,8%) und Toyota (-6,5%) hoffen auf Besserung im zweiten Quartal. Zu schaffen macht den Händlern, dass Neuwagen mit Rabatt günstiger oder nur unmerklich teurer zu haben sind als junge Occasionen der gleichen Marke und des gleichen Modells.

Heiko Haasler, Geschäftsführer von Eurotax Schweiz, kennt die Problematik: «Durch Rabatte werden nicht nur Neuwagen günstiger, auch die in Gebrauch be-



Alternativ angetriebene Personenwagen sind im Vormarsch.

findlichen Fahrzeuge sowie Occasionsbestände verlieren an Wert. Wir haben deshalb bei den Eurotax-PW-Occasionspreisen eine Zusatzabwertung vor – individuell nach Marke und Zulassungsjahr. Für junge Jahrgänge beträgt diese im Schnitt über 6% und fällt mit dem Alter der Fahrzeuge ab.» Unter www.eurotaxpro.ch/ kurssturz publiziert Eurotax regelmäßige Updates zu Euro-Rabatt-Aktionen und angepassten Listenpreisen sowie Informationen über die daraus resultierenden Restwertanpassungen.

Standzeiten im gehobenen und hohen Preissegment steigen

Dass sich hohe Neuwagen-Rabatte vor allem auf den Occasionshandel im gehobenen und hohen Preissegment auswirken, lässt sich an der Standzeit-Entwicklung der betreffenden Fahrzeug-Segmente ablesen. Im Vorjahresvergleich warteten Fahrzeuge der Luxusklasse (121 Tage, +5,2%), SUVs und Geländewagen (87 Tage, +3,6%) sowie Cabriolets und Roadster (118 Tage, +2,6%) länger auf einen neuen Besitzer. <

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



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

STIEGER
SOFTWARE

we drive your business





Umgang mit RDKS

Beratung – Technik – Verkauf

Die diesjährigen Kurse Ihrer ESA im Bereich Reifen beantworten Fragen rund um die Reifendruckkontrollsysteme. Mit dem Ziel, dem Garagisten Sicherheit im Umgang mit dieser neuen Thematik zu vermitteln, hat die ESA eine modulare Schulungsreihe zusammengestellt. ESA

■ Die gesetzliche Neuerung und deren schrittweise Umsetzung bringen im technischen sowie auch im kommunikativen Bereich verschiedene Herausforderungen mit sich. Vom Annahmieberater über den Werkstattchef zum Kundendienstmitarbeiter kommen alle Teammitglieder einer Garage mit dem Thema RDKS in Berührung und benötigen entsprechendes Know-How.

Beim Kundenkontakt ist es wesentlich, die Vorteile der neuen Systeme aber auch den Mehraufwand den diese beim Reifenwechsel mit sich bringen, aufzeigen und dadurch die Zusatzkosten argumentieren zu

können. Für die Kundenzufriedenheit reicht das technische Wissen häufig nicht aus, der Kunde soll optimal beraten werden.

Bei der praktischen Arbeit kann durch hilfreiche Tipps und Tricks bei der Montage der Sensoren oder deren Konfiguration Zeit und Geld gespart werden. Ausserdem ist es wichtig, die verschiedenen Systeme und deren Eigenheiten zu kennen, um effizient damit arbeiten zu können.

Um jedem Funktionsbereich gerecht zu werden und die jeweils wichtigen Informationen vermitteln zu können, wird die Schulung in mehrere Bestandteile

geteilt. Die Fachexperten der einzelnen Themenbereiche können dabei explizit auf die Bedürfnisse der angesprochenen Zielgruppe eingehen. <



ESA-Schulungen

Die Schulungsmodulare werden im Spätsommer 2015 an verschiedenen Standorten in der Schweiz stattfinden. Weitere Informationen sowie die Möglichkeit zur Anmeldung stehen ab Juni 2015 unter www.esa.ch/schulung zur Verfügung.

www.esa.ch/schulung



INFO

Die AEC-Garage des Monats

«Widerstand schmilzt wie Schnee»

Zwar schaffte es der Betrieb im Monat März nur auf den zweiten Platz in der Statistik der durchgeführten AutoEnergie-Checks (AEC) – aber der Enthusiasmus, den die Gebrüder Matrascia AG in Hägglingen für den AEC an den Tag legen, hätte auf jeden Fall für Platz eins gereicht. Reinhard Kronenberg, Redaktion

■ Enzo Matrascia und sein Bruder Giuseppe führen die Firma zusammen seit 30 Jahren. Enzos Frau Caterina leitet die Administration und Filippo, Giuseppe Sohn und Automobil diagnostiker in Ausbildung, leitet die Werkstatt. Angestellt sind noch Automobil-Mechatroniker Manuel Scandurra und der Automobil-Fachmann-Lernende Daniel Rizzo. Die Gebrüder Matrascia AG ist offizieller SEAT-Vertriebspartner. Sie hat im März am zweitmeisten AEC durchgeführt: 58 Stück – halb so viele wie der Gewinner, der auch im März Autohaus Ryser AG heisst.

«Wir haben von Beginn an beim AEC mitgemacht», sagt Filippo Matrascia. Was ihm noch fehlt, ist der Enthusiasmus auf Seiten seiner Kunden: «Sie sind nach wie vor etwas

zurückhaltend. Das hat sicher damit zu tun, dass der AEC noch nicht so bekannt ist.»

Eine grössere Hemmschwelle, die der Werkstattchef auf Seiten seiner Kunden spürt, sind die Kosten. Wenn ihnen aber die Vorteile aufgezeigt würden, die der AEC fürs Portemonnaie hat, dann «schmilzt der anfängliche Widerstand oft wie Schnee an der Frühlingssonne». Für Filippo Matrascia ist der AEC darüber hinaus auch ein ideales Instrument, den Kunden öfters zu sehen – «weil sie ja normalerweise nur dann kommen, wenn irgendwo eine Lampe leuchtet.»

Bei einem Service führt die Matrascia AG den AEC standardmässig durch, macht die Kundschaft darauf aufmerksam, verrechnet ihn aber nicht. Beim Pneuwechsel spricht Fi-

lippo Matrascia die Kunden auf den AEC an – und verrechnet ihn zu 50 Franken. «Das funktioniert je länger desto besser.» <

«AEC-Garagenbetrieb des Monats»

Um dem AutoEnergieCheck (AEC) die verdiente Aufmerksamkeit zukommen zu lassen, kürt der AGVS monatlich den «AEC-Garagenbetrieb des Monats». Die Auszeichnung erfolgt unter Berücksichtigung der Anzahl Mitarbeiter und durchgeführter Checks. Der Garagist mit der höchsten Quote pro Monat wird zum «AEC-Garagenbetrieb des Monats» ausgezeichnet und erhält das Monatstotal aller durchgeführten AEC als Betrag in Franken.

FÜR KLARE VERHÄLTNISSSE.

TALIMEX-SPALTANLAGEN FÜR DIE ABWASSERREINIGUNG.



TALIMEX-SPALTANLAGEN SORGEN FÜR DEN UNTERSCHIED.

Verschmutztes Abwasser aus Gewerbe und Industrie muss vor der Ableitung in die Kanalisation gereinigt werden. Kein Problem, mit einer Spaltanlage von TALIMEX. So halten Sie die gesetzlich geforderten Grenzwerte mühelos ein. Das gilt übrigens auch bei aggressiven Abwassern. Mehr dazu unter www.talimex.ch.

TALIMEX AG Ifangstrasse 12a | 8603 Schwerzenbach ZH | Tel. 058 715 53 00
www.talimex.ch | info@talimex.ch
 Weitere Standorte Crissier/VD | Visp/VS | Riazzino/TI

TALIMEX

... FÜR EINE SAUBERE UMWELT!

Im Mai 2015 startet das Umwelt-Inspektorat auch im Kanton Waadt

Umweltschutz-Kontrollen neu auch im Kanton Waadt

Als dritter Westschweizer Kanton schliesst sich der Kanton Waadt dem Umwelt-Inspektorat an. Damit vertrauen die Waadtländer Behörden auf eine in weiten Teilen der Schweiz bereits bewährte Branchenlösung zu einem einheitlichen und effektiven Vollzug der Umwelt- und Gewässerschutzgesetzgebung. Die ersten Kontrollen der insgesamt rund 2500 im Auto- und Transportgewerbe tätigen Waadtländer Betriebe starten ab der zweiten Jahreshälfte 2015. **Markus Peter, AGVS**

■ Gemessen an der Einwohnerzahl belegt der Kanton Waadt schweizweit den dritten Platz. Dementsprechend hoch sind die Anzahl zugelassener Fahrzeuge und der für deren Unterhalt zuständigen Garagen- und Transportbetriebe. Ein Viertel der Unternehmen konzentrieren sich dabei um die am Lac Léman gelegene Metropole Lausanne. Um dem bei Bevölkerung und Politik als hohes Gut angesehenen Umweltschutz verstärkt Rechnung zu tragen, haben die kantonalen Behörden diverse Massnahmen

beschlossen. Dazu zählen beispielsweise die Verkehrssteuern, welche Ermässigungen für CO₂-arme Fahrzeuge vorsehen. Ab Mai 2015 wird nun auch dem betrieblichen Umweltschutz im Auto- und Transportgewerbe verstärkt Rechnung getragen. Dazu werden alle der rund 2500 im Kanton Waadt tätigen Betriebe der Branche neu in der Datenbank des Umwelt-Inspektorates erfasst und regelmässig kontrolliert. Die Kontrollen erfolgen unabhängig der Mitgliedschaft im AGVS und betreffen sowohl

Markenbetriebe als auch markenfreie Garagen oder Carrosserien. Mit dieser Lösung werden somit gleich lange Spiesse für alle Branchenbetriebe geschaffen.

So läuft eine Betriebskontrolle im Kanton Waadt ab

Ab Mai 2015 werden kontrollpflichtige Betriebe des Auto- und Transportgewerbes als Erstes vom Umwelt-Inspektorat dazu aufgefordert, aus einer Liste von rund 60 Kontrollfirmen eine Kontrollfirma auszu-

HOCHSPANNUNG

VON '0 AUF
SCHADENRECHNUNG
ÜBERMITTELT IN '10
SEKUNDEN.



WIR SIND DIE SCHNELLSTEN. Bei der Garantievergabe, der Schadenbearbeitung und der Auszahlung. Vorteil für Sie: Sie erhalten innerhalb von 15 Minuten die Freigabe Ihres Schadenfalls und innert 10 Tagen das Geld. So können Sie sofort planen, rasch alle notwendigen Reparaturen in die Wege leiten und sich schneller wieder um weitere Geschäfte kümmern. Informieren Sie sich jetzt auf quality1.ch oder über Telefon **055 254 30 00**. Quality1 – wir machen vorwärts.



wählen und diese dem Umwelt-Inspektorat mitzuteilen. Zwischen den Kontrollfirmen und dem Umwelt-Inspektorat bestehen entsprechende Verträge und ein Pflichtenheft, so dass die Kontrollen überall nach denselben Richtlinien erfolgen. Bei der Auswahl der Kontrollfirma bzw. des Kontrolleurs ist der kontrollpflichtige Betrieb frei. Dies hat den Vorteil, dass verschiedene Offerten eingeholt werden können oder eine Kontrollfirma aus derselben Region beauftragt werden kann. Die beauftragte Kontrollfirma erhält im Anschluss vom Umwelt-Inspektorat den standardisierten Kontrollrapport und besucht den zu kontrollierenden Betrieb. Bei der Kontrolle werden die Bereiche Abwasservorbehandlung, Lagerung und Entsorgung von Abfällen, Lagerung wassergefährdender Flüssigkeiten, Luftreinheit und Lärm überprüft. Grundlagen bilden dabei die nationale und kantonale Gesetzgebung. Dort ist auch festgehalten, dass die Finanzierung der Kontrollen gemäss dem Verursacherprinzip durch den kontrollpflichtigen Betrieb zu erfolgen hat.



Der Kanton Waadt schliesst sich dem Umwelt-Inspektorat an.

Je nach Ergebnis der Kontrolle erhält der Betrieb eine Aufforderung zur Sanierung bzw. Behebung von festgestellten Mängeln. Ist alles in Ordnung, erfolgt die nächste Kontrolle nach drei Jahren. Betriebe mit einer Zertifizierung gemäss ISO 14001 werden erst nach 5 Jahren das nächste Mal aufgeboden.

Das Umwelt-Inspektorat des AGVS

Nach dessen Gründung im Jahr 1999 haben sich inzwischen die meisten Schweizer Kantone dem Umwelt-Inspektorat des AGVS angeschlossen. In der West-Schweiz arbeiten bereits die Kantone Wallis und Genf mit dem in der Mobilcity in Bern ansässigen Inspektorat zusammen. Die Zusammenarbeit zwischen den kantonalen Umweltbehörden und dem Umwelt-Inspektorat basiert auf der gesetzlich verankerten Möglichkeit, dass Kantone Teile des Umweltschutzvollzugs im Rahmen einer Branchenlösung an Dritte delegieren können. Mit dem Start im Kanton Waadt sind schweizweit rund 12000 Betriebe des Auto- und Transportgewerbes in der Datenbank des Umwelt-Inspektorat registriert. Die 110 akkreditierten Kontrollpersonen führen jährlich 3500 Betriebskontrollen durch. <

www.agvs-upsa.ch/de/autogewerbe/umwelt-inspektorat-uw

MOTOREX. UND ES LÄUFT WIE GESCHMIERT.



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 vollen Einsatz leistet, damit Sie Ihr Bestes geben können. Erfahren Sie mehr über uns: www.motorex.com



Flexibler und professioneller kommunizieren dank moderner Festnetztelefonie

Die Zukunft spricht IP

Die IP-basierte Festnetztelefonie löst die herkömmliche Festnetztechnologie bald vollständig ab und eröffnet neue Möglichkeiten der Kommunikation.

Die IP-basierte Telefonie kommt dem zunehmenden Bedürfnis nach Mobilität und dem Wunsch nach flexibleren Prozessen im Arbeitsalltag entgegen.

Swisscom setzt bei der Übertragung von Anrufen auf ihr IP-Netz und begleitet ihre Kunden in das neue Zeitalter der Kommunikation zum Beispiel mit MY KMU Office, dem ersten All IP Bundle für kleine und mittelgrosse Betriebe.

Claude Graf, Swisscom

■ Swisscom hat angekündigt, im Zuge der Modernisierung ihrer Telefonie-Services bis Ende 2017, die herkömmliche Festnetztelefonie durch die zukunftsgerichtete IP-Telefonie zu ersetzen. Der Wechsel zu Services, die auf dem Internet Protokoll (IP) basieren, entspricht einer weltweiten Entwicklung, die ein neues Zeitalter in der Kommunikation einläutet.

Flexibler: Alles über ein Netz

Die herkömmlichen Telefonanschlüsse werden den neuen Kommunikationsbedürfnissen und den steigenden Ansprüchen an die Verfügbarkeit nicht mehr gerecht. Technologien sind gefragt, die eine standortunabhängige und geräteübergreifende Arbeitsweise erlauben. Die IP-Technologie bringt die dafür notwendige Flexibilität auf und ermöglicht eine neue Mobilität in der Kommunikation. Alle Verbindungen zum Telefonieren, Surfen, Mailen oder Fernsehen laufen mit IP über das gleiche Netz. Das bedeutet, dass neu auch das Festnetztelefon am Router angeschlossen wird. Im Gegensatz zu heute gängigen IP-Sprachangeboten (VoIP) aus dem Internet setzt Swisscom bei der Übertragung von IP-Anrufen nicht auf

das öffentliche WWW, sondern auf das eigene IP-Netz.

Professioneller: Eine Nummer für alle Geräte

Mit IP wird das Festnetztelefon mobil. Zieht ein Unternehmen um, hat es künftig mit dem Anschluss des Routers am neuen Standort gleichzeitig den eigenen Festnetzanschluss inklusive bestehender Festnetznummer in Betrieb genommen. Manuelle Eingriffe oder Techniker sind in der Regel nicht mehr nötig. Mitarbeitende sind mit IP ausserdem jederzeit und unabhängig vom Aufenthaltsort unter der eigenen Festnetznummer erreichbar – ob mit dem Laptop, Tablet oder Smartphone. Dies ist dank einer speziellen App möglich, die bei My KMU Office inbegriffen ist. Mittels der App können Nutzer die eigene Festnetznummern sogar für ausgehende Anrufe verwenden und das mit dem Endgerät Ihrer Wahl. Dies erleichtert für Kunden und Partner aber auch für Kolleginnen und Kollegen die Kontaktaufnahme erheblich. Indem Unternehmen nur noch eine Nummer nach Aussen kommunizieren, bringt die IP-Telefonie nicht nur mehr Flexibilität in den

Arbeitsalltag, sondern erlaubt darüber hinaus einen professionelleren Auftritt nach aussen. <



swisscom

My KMU Office

My KMU Office bringt Ihre Festnetznummer aufs Handy und den Computer.

Die wichtigsten Vorteile in Kürze:

- Mit der Festnetznummer auch ausserhalb vom Büro telefonieren
- Gleichzeitiges Klingeln auf Festnetz und Mobiltelefon
- Einfaches Umleiten von Anrufen und Weiterverbinden von Anrufen an Dritte
- Ständiges Blockieren von unerwünschten Anrufern
- Telefonkonferenzen

www.swisscom.ch/de/business/kmu/my-kmu-office/angebote



INFO

Kartellrechtskonforme Händler- und Werkstattverträge: Rechtssicherheit vor der WEKO

KFZ-Musterverträge für Garagisten

Die ZHAW hat die Vertragsbeziehungen zwischen Generalimporteuren sowie Händlern und Werkstätten untersucht. Es zeigt sich dabei, dass einzelne Vertragsklauseln in jedem Fall kartellrechtswidrig sind («Unzulässige Wettbewerbsabreden»). Andere Vertragsklauseln sind Ausdruck einer unzulässigen Ausübung von Marktmacht («Missbrauch von Marktbeherrschung»). Die ZHAW hat kartellrechtskonforme Händler- und Werkstattverträge redigiert. Diese sind online verfügbar und entsprechen den Vorgaben der WEKO. Patrick L. Krauskopf und Oliver Kaufmann, ZHAW

■ Die neue Studie der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) analysiert 17 Händler- und Serviceverträge der Autobranche auf deren Kartellgesetzkonformität hin. Dabei werden zunächst Vertragsklauseln untersucht, die kartellrechtswidrig und bei allen Marken verboten sind. Alsdann werden Vertragsklauseln besprochen, die infolge der Marktmacht einzelner Generalimporteure dem Garagisten aufzwingen werden können und deshalb kartellrechtswidrig sind. Das Gutachten enthält schliesslich mit Muster für kartellrechtskonforme Händler- und Werkstattverträge.

Verhandlungsmachtgefälle

Ein bedeutender Teil der Generalimporteure verfügt über eine marktbeherrschende Stellung gegenüber den Garagisten (Gutachten «Abhängigkeitsverhältnisse im KFZ-Gewerbe», 2014).

- **Generalimporteure:** Die Hersteller sind durch eine kleine Anzahl von Generalimporteuren tätig («oligopolistische» Marktstruktur). Einzelne Generalimporteure vertreiben auf exklusiver Basis gleich mehrere Marken. Der grösste Generalimporteur, die AMAG Gruppe, erreicht so gegen 30 Prozent Marktanteil.
- **Händler und Werkstätten:** Im Bereich Verkauf und Reparatur sind ca. 10 000 KMU tätig («atomistische» Marktstruktur). Diese Unternehmen verfügen über keine signifikante Marktmacht.

Händler, welche nur eine Marke oder nur Marken eines Generalimporteurs vertreiben, sowie Werkstätten, welche Garantiarbeiten ausführen, verfügen kaum über eine ernstzunehmende Verhandlungsmacht gegenüber den Generalimporteuren.

Unerlaubte Wettbewerbsabreden

Die oftmals standardisierten Verträge weisen ausdrücklich auf die KFZ-Bekanntmachung der Wettbewerbskommission (WEKO),

oder sie sind auf deren Minimalvorgaben ausgerichtet. Kartellrechtswidrige Vertragsklauseln lassen sich wie folgt kategorisieren:

- **Unzulässige Vertragsklauseln mit Bussgeldrisiko:** Die abschreckende Wirkung von Bussgeldern bewirkt, dass solche unerlaubten Abreden in der Praxis selten sind. Beispiel: Der Generalimporteur darf Sonderaktionen- und Rabatte in einem Umfang vorgeben, die den Händler faktisch zum Einhalten von empfohlenen Verkaufspreisen zwingen (verbotene «Preisbindung der zweiten Hand»).
- **Unzulässige Vertragsklauseln ohne Bussgeldrisiko:** Die Praxis zeigt deutlich, dass solche Verstösse immer wieder vorkommen. Dies liegt daran, dass ein solcher Verstoss gegen das Kartellgesetz im Ergebnis gratis ist. Beispiel: Der Händler wird vertraglich verpflichtet, für die Marke eine unangemessene Anzahl von exklusiv zuständigem Personal zu beschäftigen (verbotene «Behinderung des Mehrmarkenvertriebs»).

Marktmachtmissbrauch

Die zahlreichen Fälle von Abhängigkeiten der Händler und Werkstätten vom Generalimporteur führen dazu, dass die Händler- und Werkstattverträge so ausgestaltet sind, dass Rechte und Pflichten einseitig zu Lasten des Garagisten verschoben werden.

- **Marktmachtmissbrauch beim Vertragsabschluss:** Der Marktmachtmissbrauch zeigt sich bereits beim Vertragsabschluss. Beispiel: Der Vertrag verpflichtet den Händler zur Bekanntgabe von Geschäftsgeheimnissen, insbesondere Betriebskennzahlen und Businessplänen, auch während der Kündigungsfrist (verbotene «un-

angemessene Geschäftsbedingung»).

- **Marktmachtmissbrauch während der Vertragsdauer:** Der Marktmachtmissbrauch zeigt sich erst während der Laufzeit des Vertrages, wenn der Generalimporteur eine Vertragspflicht einseitig abändern und durchsetzen kann. Beispiel: Der Generalimporteur kann Jahresziele einseitig abändern und vorgeben, falls sich die Parteien nicht über die Festlegung der Jahresziele einigen (verbotene «Ausbeutung des Geschäftspartners»).

Muster für kartellrechtskonforme Händler- und Werkstattverträge

Der Autobranche, namentlich den KMU, fehlen Informationen, wie Händler- und Werkstattverträge wettbewerbskonform auszugestalten sind. Diese Lücke soll durch das vorliegende Gutachten geschlossen werden. Die im Gutachten enthaltenen Musterverträge dienen als Orientierungshilfe für faire Verträge im Vertrieb von Fahrzeugen. Ein unbegründetes Abweichen von diesen Musterverträgen zulasten der Garagisten kann einen Kartellrechtsverstoss indizieren. <

KFZ-Bekanntmachung

Das Gutachten mit Muster für kartellrechtskonforme Händler- und Werkstattverträge sowie weitere Informationen zur KFZ-Bekanntmachung finden Sie auf

www.agvs-upsas.ch,

Rubrik Politik, GVO /

KFZ-Bekanntmachung



INFO

Neu: FGS, der Anhänger mit Liftachse und 100%-Achsausgleich
Nutzlaster bis 2,9 t

Autotransport-Anhänger und Aufbauten
Besuchen Sie unsere Ausstellung oder
verlangen Sie eine Vorführung.
Auch in Kommunalverwaltung lieferbar

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

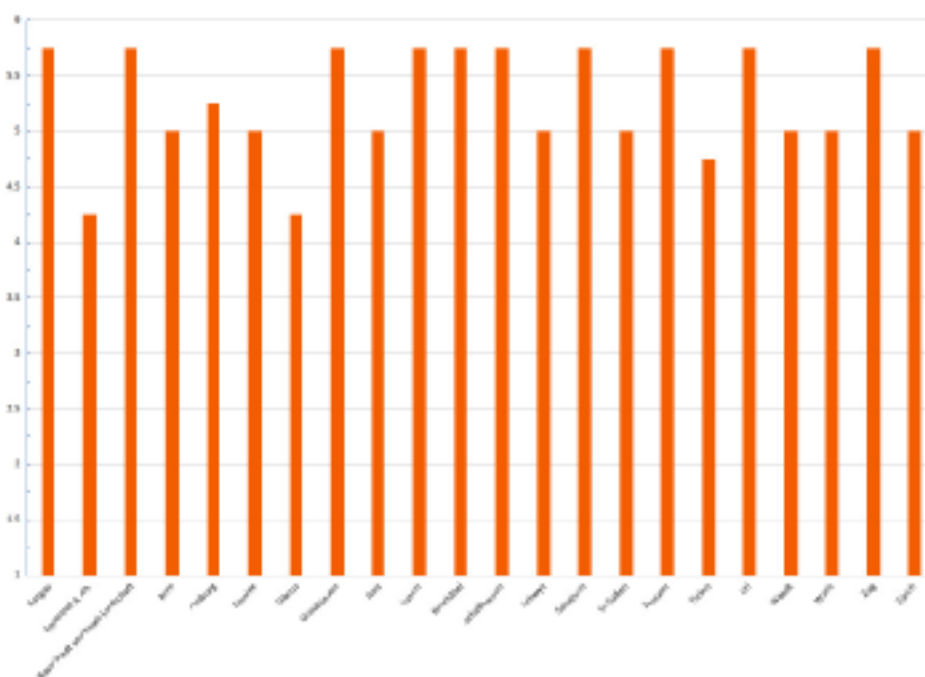
MFK-Umfrage bei den Sektionen

Über ein Jahr im Rückstand mit Fahrzeugprüfungen

Der Entscheid des Bundesrates, die Prüfintervalle bei der Motorfahrzeugkontrolle neu zu regeln, setzt einige kantonalen Strassenverkehrsämter unter Druck – sie müssen die bestehenden Prüfüberhänge abbauen. Eine aktuelle Umfrage des AGVS bei seinen Sektionen zeigt: Im Schnitt sind die Strassenverkehrsämter um über ein Jahr im Rückstand. Reinhard Kronenberg, Redaktion

■ Blenden wir kurz zurück: Nach einer langen, teilweise hart geführten Auseinandersetzung zwischen AGVS und dem Bundesamt für Strassen (ASTRA) fällt der Bundesrat Mitte Januar dieses Jahres seinen Entscheid in Sachen Motorfahrzeugkontrolle (MFK): Personenwagen und Motorräder müssen künftig erst fünf Jahre, spätestens aber bis zum sechsten Jahr nach Inverkehrsetzung zur ersten Nachprüfung beim Strassenverkehrsamt.

Dieser Entscheid war ganz im Sinne des AGVS, der ursprünglich zwar die Beibehaltung der Intervall-Regelung (4-3-2-2) gefordert hatte, mit dem Entscheid aber aus dem Grund gut leben kann, weil der Bundesrat entgegen dem Antrag der Vereinigung der kantonalen Strassenverkehrsämter (asa) das entscheidende Wort «spätestens» in die Verordnung nahm. «Spätestens» bedeutet laut Bundesrat nämlich: «Es ist Aufgabe der Kantone, die zur Einhaltung der Prüfintervalle nötigen Massnahmen zu treffen, wie zum Beispiel die notwendigen Prüfkapazitäten bereitzustellen oder die Kontrollen an private Prüfstellen auszulagern.» Um den Kantonen genügend Zeit zu



Schulnote für das Verhältnis zwischen AGVS-Garagisten und kantonalem Strassenverkehrsamt.

geben treten die Änderungen am 1. Februar 2017 in Kraft.

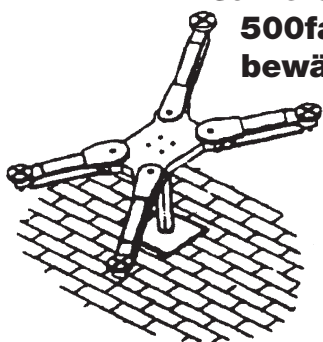
Auf heiklem Untergrund

Bei den Kantonen hat das nicht zu Hek-

tik, aber zu Aktivitäten geführt. Um sich ein konkretes Bild über die aktuelle Situation zu machen hat der AGVS in den letzten Wochen eine Umfrage bei den Sektionen durchgeführt. Die wichtigsten Erkenntnis-

gesag 1-Säulenlift

Sanierung
500fach
bewährt



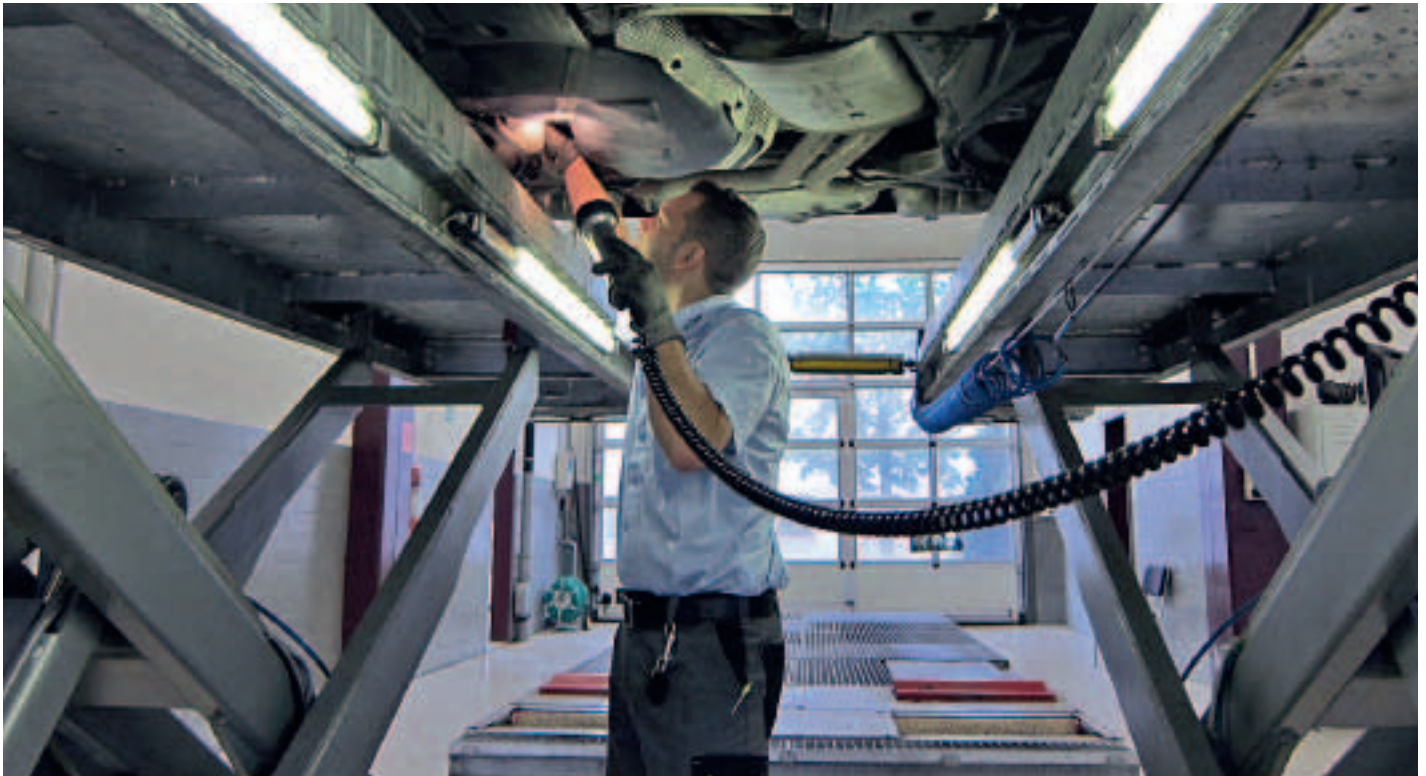
Wir haben für Sie die
kostensparende
Lösung

gesag

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

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

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



Grossandrang: Die Strassenverkehrsämter haben Mühe, die bestehenden Prüfüberhänge abzubauen.

se: Im Schnitt sind die kantonalen Strassenverkehrsämter mit ihren Prüfungen um 13 Monate im Rückstand. Die höchsten Prüfrückstände verzeichnen die Kantone Graubünden, Schaffhausen sowie Zürich (18 Monate oder später). Bedenkt man, dass auch bei Fahrzeugen neueren Datums die Zahl an sicherheitsrelevanten Mängeln bereits ab dem fünften Betriebsjahr deutlich anzusteigen beginnt, bewegt sich ein Teil der Strassenverkehrsämter bereits auf einem heiklen Untergrund.

Die Umfrage bei den Sektionen zeigte für Projektleiter Markus Peter eine Reihe von erfreulichen Erkenntnissen: «Das Verhältnis

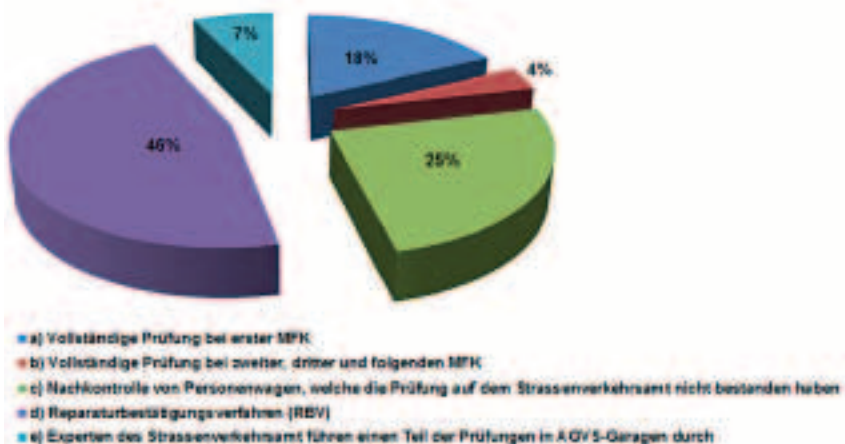
zwischen AGVS-Sektionen und den jeweiligen kantonalen Strassenverkehrsämtern ist mehrheitlich gut.» Im Schulnotenmassstab ausgedrückt: 5,25. Weiter: In 59 Prozent der Kantone wird das Reparaturbestätigungsverfahren bereits angewendet. 41 Prozent der Sektionen wünschen sich eine verstärkte Delegation der Prüfaufgaben, was spätestens ab dem 1. Februar 2017 mit einiger Sicherheit der Fall sein wird. Laut Markus Peter sind in einigen Kantonen entsprechende Gespräche bereits in Gang - oder mindestens in Planung. Es wird aber auch vermeldet, dass bereits geführte Gespräche nicht immer mit für alle zufriedenstellen-

dem Ausgang abgeschlossen werden konnten. Was bei den Sektionen niemand will: eine (weitere) verstärkte Delegation von Prüfaufgaben an TCS-Prüfstellen oder andere Institutionen wie zum Beispiel TÜV-Süd. 59 Prozent der Sektionen können sich sogar ein eigenes Prüfzentrum vorstellen, zwei Sektionen (Luzern und Thurgau) wünschen dies explizit.

Ball bei den AGVS-Sektionen

Der Ball in dieser Sache bleibe weiterhin bei den einzelnen AGVS-Sektionen. Darauf wies bereits AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli hin, als er direkt nach dem Entscheid des Bundesrates sagte, dass auch in dieser Sache die Sektionen eine zentrale Rolle spielen: «Die positiven Beispiele der Zusammenarbeit zwischen Autogewerbe und Behörden gilt es nun zu festigen und bei Bedarf auszubauen.» Der AGVS steht dabei laut Markus Peter unterstützend zur Seite und behält die Situation im Auge. <

Verteilung der Delegationsmöglichkeiten



Welche Prüfaufgaben bei Personewagen werden bereits heute an AGVS-Garagisten delegiert?



XIX. Atelier de la Concurrence in Bern

KFZ-Bekanntmachung: Eine Erfolgsgeschichte muss überarbeitet werden

Die gute Nachricht zuerst: Die Beibehaltung der KFZ-Bekanntmachung hat sich positiv auf das Schweizer Garagengewerbe ausgewirkt. Die schlechte Nachricht: Im Rahmen ihrer Überarbeitung weist sie aus Sicht des Garagisten noch erhebliche Lücken auf, namentlich die Verpflichtung zur Begründung einer Kündigung sowie ein Investitionsschutz, der diesen Namen verdient. Reinhard Kronenberg, Redaktion

■ Das 19. «Atelier de la Concurrence» vom 19. März in Bern stand im Zeichen des Garagengewerbes. Eingehend behandelt wurde die Frage, wie sich die KFZ-Bekanntmachung bisher ausgewirkt hat und – vor allem – wie sie sich in der von der Eidgenössischen Wettbewerbskommission (WEKO) geplanten Überarbeitung auf den Garagisten und sein Verhältnis zum Importeur auswirken wird.

Die gute Nachricht vorne weg: «Unsere Hoffnungen haben sich erfüllt», stellte Dr. Patrick L. Krauskopf klar. Der Leiter des Zentrums für Wettbewerbs- und Handelsrecht an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften ZAHW, Gastgeberin und Organisatorin des Abends, meint damit die Wirkung der KFZ-Bekanntmachung. Der Wettbewerb habe sich belebt. Niemand zeige heute auf das Autogewerbe, auch, weil die Preise kompatibel mit dem Ausland seien. «Direkt davon profitiert haben auch die Konsumenten», sagte Krauskopf. Zweiter, positiver Effekt der KFZ-Bekanntmachung aus seiner Sicht: Die gewonnene unternehmerische Freiheit der Händler führt zu volkswirtschaftlichen Effizienzsteigerungen.



Patrik Ducrey, stellvertretender Direktor der WEKO, skizzierte die Revision der KFZ-Bekanntmachung.

Beeinträchtigtiger Wettbewerb

Das sind gute Gründe, um diese Erfolgsgeschichte weiter laufen zulassen und sie nicht, wie das in der EU und damit in Deutschland der Fall war, aufzuheben. Wie negativ dieser Effekt war, zeigte Antje Woltermann vom Zentralvorstand Deutsches KFZ-Gewerbe (ZDK) auf: Die Aufhebung führte zu einer laut Woltermann «besorgniserregenden Beeinträchtigung des Wettbewerbs für Händler und Werkstätten». Die EU-Behörde hätte diesen haltlosen Zustand zwar erkannt, aber eine Korrektur erweise sich als schwierig.

In der Schweiz soll die KFZ-Bekanntmachung auf Basis der guten Erfahrungen weitergeführt, aber überarbeitet werden. Patrik Ducrey, stellvertretender Direktor der WEKO, skizzierte die Grundsätze der Revision mit den folgenden Punkten:

- Näher als bisher bei der gesetzlichen Grundlage (Kartellgesetz)
- Kompatibilität mit der Vertikalbekanntmachung
- Möglichst hohe Kompatibilität mit der EU Berücksichtigung des technischen Fortschritts

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



- Fallpraxis Rechnung tragen
- Ziel: Weiterhin wirksamer Inter- und Intra-brand-Wettbewerb
- Verhinderung einer Isolation des Schweizer Automarkts

Für den Garagisten besonders wichtig: Kein Kontrahierungszwang. Das heisst: Ein Betrieb kann auch nur als Werkstatt bestehen. Eine Trennung der Aktivitäten Handel, Werkstatt und Ersatzteilhandel ist also auch isoliert möglich. Ausserdem sollen die sogenannten Händlerschutzklauseln bestehen bleiben. Weiter, aber jetzt für den Garagisten sehr negativ: Eine Begründung soll bei einer ordentlichen Kündigung nicht mehr nötig sein.

Die anwesenden Vertreter des Garagen-gewerbes, unter anderem AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli, hielten zu Handen der WEKO unmissverständlich fest, dass eine Regelung ohne ausreichenden Investi-



Den Vorträgen folgte eine angeregte Diskussionsrunde.

tionsschutz nicht akzeptabel sei. Die in der KFZ-Bekanntmachung vorgesehenen zwei Jahre sind laut Wernli «absolut ungenügend». «Undenkbar» sei auch die Regelung, dass es möglich sei, Verträge künftig ohne Begründung zu kündigen. Die WEKO, so der Tenor der Garagenvertreter, wisse in

solchen Fällen überhaupt nicht mehr, was im Markt ablaufe.

Investitionsschutz für Garagisten

Ähnlich dezidiert äusserten sich andere, ebenfalls anwesende Vertreter des Autogewerbes wie beispielsweise Daniel Wolgensinger, Geschäftsführer und Aktionär der Wolgensinger AG und Präsident der Renault Händler der Schweiz (VRH). Auch für ihn brauche es eine griffige Art von Investitionsschutz, denn gerade die Händler hätten in den letzten Jahren enorm in Infrastruktur investiert – und würden das auch in Zukunft noch sehr stark tun müssen.

Ziel der WEKO ist es, die definitive Version der KFZ-Bekanntmachung noch vor Mitte dieses Jahres in Kraft zu setzen – und den Marktteilnehmern dann eine Übergangsfrist für die Anpassung bestehender Verträge einzuräumen. AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli hat jedenfalls am selben Abend angekündigt, dass der AGVS eine Reihe von Änderungsvorschlägen einbringen und für die Anliegen seiner Mitglieder kämpfen wird. <

Studie zu KFZ-Verträgen

Im Auftrag des AGVS untersuchte das Zentrum für Wettbewerbs- und Handelsrecht an der ZHAW eine Reihe von KFZ-Verträgen, die Garagisten mit ihrem Importeur abgeschlossen haben. Dabei hat die ZHAW «ein grosses Verhandlungsmachtgefälle zwischen Generalimporteuren sowie Händlern und Werkstätten festgestellt». Diese ungleiche Kräfteverteilung «schlägt auf die Verträge durch – als Beschränkung der unternehmerischen Freiheit», wie Patrick L. Krauskopf festhält. Die Konsequenz daraus sind erhebliche Schäden für Wettbewerb und Wettbewerber. Auch bestehen «ökonomische Abhängigkeiten»: Der Abbruch der Geschäftsbeziehung durch den Generalimporteur

gefährde oftmals die Existenz eines Betriebes. Bei der Analyse stellte die ZHAW zwei Kategorien von Missbrauch fest: unzulässige Wettbewerbsabrede oder gar Machtmissbrauch. Bei der Wettbewerbsabrede geht es primär um Fälle, in denen das Recht auf einen Mehrmarkenbetrieb mehr oder weniger beschränkt wird. Als Beispiel für Marktmissbrauch stellte die ZHAW unter anderem Verkaufsziele fest, die ohne Begründung um bis zu 50 Prozent erhöht wurden. Nach Ansicht von Krauskopf sind das Fälle, «die die WEKO interessieren müssten». Krauskopfs Fazit aus der Analyse: «Wer einmal über Marktmacht verfügt, der neigt dazu, sie auch zu nutzen.» Das sei, meinte Krauskopf, allerdings auch sehr menschlich.

Ihre Kunden sind... online.
Ihr Angebot ist... online.
Ihre Werbung ist... online?

www.autoscout24.ch

**AUTO
SCOUT24**

**Jetzt Online-Werbung
schalten auf AutoScout24!**

AutoScout24 - Das grösste Angebot für Neu- und Gebrauchtwagen der Schweiz

NEUE WERBEFORMEN

Nationale Abstimmungen am 14. Juni 2015

Zweimal Nein

Gleich zwei wichtige Abstimmungen stehen aus Sicht des Autogewerbes am 14. Juni auf nationaler Ebene an. Zum einen ist über das Referendum zur «Änderung des Bundesgesetzes über Radio und Fernsehen» und zum anderen über die Erbschaftssteuer-Initiative abzustimmen. Der AGVS empfiehlt für beide Vorlagen ein «Nein». Sascha Rhyner, Redaktion

■ Von heute 462 Franken auf 400 Franken wird die Billag gesenkt. Mit diesem Argument wollen die SRG und andere Befürworter der Gesetzesvorlage die «Änderung des Bundesgesetzes über Radio und Fernsehen» schmackhaft machen. Das ist indes Augenschmuck. Denn durch die neue Billag-Mediensteuer haben es Bundesrat und SRG künftig weiterhin selber in der Hand, die Gebühren festzulegen. Schon heute kennt die Schweiz im Vergleich mit anderen Ländern die höchsten Radio- und Fernsehgebühren – selbst der angeblichen Senkung auf 400 Franken. Zwischen 132 Franken (Italien) und 333 Franken (Österreich) sind in unseren Nachbarländern zu entrichten.

Gleich doppelt belastet werden mit dem neuen Gesetz die KMU – und dazu gehören die meisten Garagenbetriebe. Rund 150 000 Unternehmen dürften mit der neuen Billag-Mediensteuer doppelt zur Kasse gebeten werden. Es ist mit einer Verfünffachung der Belastung zu rechnen. Statt 40 soll das Gewerbe rund 200 Millionen Franken pro Jahr abliefern. KMU mit einem grösseren Umsatz als 500 000 Franken müssten ein Ja am 14. Juni mit sehr hohen Kostenfolgen bezahlen. Bei einem Garagenbetrieb mittlerer Grösse dürfte dies zwischen 3000 und 5500 Franken ausmachen.

Verfassungsmässigkeit angezweifelt

Das kann zu absurden Situationen führen, dass ein Bäcker für seine Wohnung im ersten Stock und für seine Backstube im Erdgeschoss Billag-Mediensteuer zahlen muss. Dabei spielt es gar keine Rolle, ob eine private Person aus körperlichen Gründen weder Radio hören noch fernsehen kann oder in einem Unternehmen aus Gründen der Sicherheit (zum Beispiel Schreinerei) beides nicht erlaubt ist.

Die Einführung neuer Steuern müsste rechtlich über eine Verfassungsrevision passieren. Das war im Fall der Billag-Mediensteuer nicht der Fall. Der Bundesrat kreierte eine neue Einnahmekategorie, mit der er die



Steuer am Volk vorbei hätte schmuggeln können. Namhafte Staatsrechtler zweifeln gar die Verfassungsmässigkeit der Vorlage an. Das Referendum, das unter der Federführung des Schweizerischen Gewerbeverbands organisiert wurde, brachte innert kürzester Zeit über 100 000 Unterschriften zusammen. Für ein Referendum benötigt es 50 000 beglaubigte Unterschriften.

Gefährdung der Nachfolgeregelung

Rund 80 Prozent der 300 000 Schweizer Unternehmen sind in Familienbesitz und davon soll jedes fünfte in den nächsten fünf Jahren an die nächste Generation übergehen. Ein «Ja» zur Erbschaftssteuer-Initiative hätte gravierende Folgen für die Nachfolgeregelung bei Familienunternehmen – wie dies gerade bei Garagenbetrieben häufig der Fall ist. Die Initiative will Erbschaften über zwei Millionen Franken mit 20 Prozent besteuern. Die Erbschaftssteuer entzieht den KMU beim Übergang auf die nächste Generation Geld oder blockiert zumindest wesentliche Mittel.

Zwar verspricht die Initiative Erleichterungen für Unternehmen, doch fehlen diese konkreten Zahlen im Initiativtext. Erben, die von den Erleichterungen profitieren, müssten das Familienunternehmen während mindestens

zehn Jahren weiterführen. Verkauft der Erbe das Unternehmen in dieser Zeit, geht Konkurs oder stirbt, wird der volle Steuerbetrag fällig. Deshalb muss ein verantwortungsvoller Unternehmer, den Betrag für die Erbschaftssteuer im Unternehmen bereithalten. So wird viel Geld unproduktiv blockiert. Diese Mittel fehlen dann für Investitionen, die wiederum dem Erhalt von Arbeitsplätzen dienen.

Ausserdem würden die gleichen Einkommen und Vermögenswerte ein drittes Mal besteuert. Einkommen und Vermögen werden ohnehin bereits jährlich versteuert. Bei Annahme der Initiative würde beim Tod des Steuerzahlers nochmals 20 Prozent an den Staat fliessen und das gleiche Geld damit ein drittes Mal besteuert. Ausserdem würden Häuser oder Unternehmen neu zum oft erheblich höheren Verkehrswert und nicht mehr zum tieferen Steuerwert bewertet. Haben Erben zu wenig frei verfügbares Geld, um die Erbschaftssteuer zu begleichen, sind sie unter Umständen gezwungen, das Haus der Eltern zu verkaufen oder auf das Vorsorgekapital zur Begleichung der Erbschaftssteuer zurückzugreifen. <

www.mediensteuer-nein.ch
www.erbschaftssteuer-nein.ch

Neue Webseite präsentiert Argumente für das Autogewerbe

«Brauchen die Garagisten als Multiplikatoren»

Das Autogewerbe macht mobil. Um möglichst viele Automobilisten mit seinen Argumenten zu erreichen, lancierte auto-schweiz die Webseite stimmabgabe.ch. Direktor Andreas Burgener erklärt im Interview die Hintergründe und Ziele.

Sascha Rhyner, Redaktion

■ **Herr Burgener, für das Schweizer Autogewerbe stehen politisch wichtige Monate vor der Tür. Seit kurzem hat auto-schweiz eine Webseite zu diesem Thema. Was ist Ihr Ziel mit stimmabgabe.ch?**

Andreas Burgener: Wir verkaufen Mobilität, haben es aber oft schwer zu mobilisieren. Das wollen wir mit der Seite ändern. Wir wollen vor allem die Argumente zu den Abstimmungen wie Milchkuh, Gotthard oder NAF bekannt machen. Deshalb brauchen wir



Das Autogewerbe muss die Stimmbürger mobilisieren.

die Garagisten als Multiplikatoren für unsere politischen Ideen. Unsere Zielgruppe sind letztlich die Automobilisten. Wir möchten unsere Rahmenbedingungen verbessern.

Wie werden Sie die Seite bekannt machen?

Wir haben die Seite erst kürzlich online gebracht. Entsprechend hat es noch nicht so viel Inhalt. Dies wird sich aber nach und nach ändern. Wir haben im Sonderheft der Weltwoche für die Seite geworben und nutzen natürlich auch Plattformen wie die AGVS-Webseite oder das AUTOINSIDE.

Wen wollen Sie alles erreichen und ansprechen?

Grundsätzlich soll der Garagist auf der Webseite Argumente zu den wichtigen anstehenden Abstimmungen finden, um diese im Gespräch mit den Kunden vorbringen zu können. Dabei geht es nicht einmal um eine Stimmempfehlung. Aber wir müssen unsere Argumente verbreiten können, so wie das



Andreas Burgener, Direktor auto-schweiz.

zum Beispiel der Bauernverband auch sehr gut macht.

Was findet der Garagist auf der Webseite?

Im Moment ist noch nicht so viel Inhalt auf der Seite, aber wir werden nach den Sommerferien so richtig loslegen. Es geht dann in die heiße Phase mit dem Wahlkampf für die National- und Ständeratswahlen. Unsere erste Aktion werden Wahlempfehlungen sein. <

NEU
24 h
Lieferservice



Ihr Systemanbieter

rund um Rad, Reifen und RDKS

- Hohe Warenverfügbarkeit
- Online-Shop mit Kompletttradkonfigurator
- 24 h Lieferservice bei Bestellung bis 12 Uhr
- Lieferung frei Haus
- Abrechnung in CHF



Jetzt kostenlosen Shopzugang anfordern: ☎ +49 721 6188-111 ✉ ip-schweiz@pneu.com

Ihr Großhändler für Reifen, Felgen und Komplettäder
www.interpneu.de

Interpneu

Fahrwerk

Wissenswertes über Schraubenfedern

In sehr vielen Fahrzeugen, seien dies Automobile oder Motorräder, verrichten Schraubenfedern ihren Dienst. Sie haben die Aufgabe, als elastisches Glied zwischen dem Aufbau oder dem Rahmen zu wirken und Fahrbahnstöße in Schwingungen umzuwandeln. Sie erhöhen neben dem Fahrkomfort auch die Fahrsicherheit. Wir nehmen dieses im Fahrzeugbau unerlässliche Konstruktionselement unter die Lupe. Bruno Sinzig, auto&wissen

■ Schraubenfedern kommen unter anderem als Fahrwerkskomponenten, aber auch zum Schliessen der Motorventile zur Anwendung.

In diesem Beitrag befassen wir uns vorwiegend mit den Federn, denen im Fahrwerk die Hauptaufgabe zukommt, bei allen Fahrbedingungen den grösstmöglichen Kontakt der Reifen mit der Fahrbahn zu gewährleisten. Dazu ist zwischen den Rädern und dem mehr oder weniger starren Aufbau (beziehungsweise dem Rahmen oder Chassis) ein elastisches Glied erforderlich. Dieses Bauteil – das Feder-element – soll einerseits (Fahrbahn-)Stöße und Überlasten beim Überfahren von Hindernissen sowie Bodenwellen aufnehmen und andererseits den Reifen auf die Fahrbahn drücken, wenn dieser einer Vertiefung folgen soll.

Als elastische Werkstoffe kommen in fester Form Metalle, Elastomere (Kunststoffe) und Faserverbundkunststoffe zum Einsatz; in Gasform sind es Luft oder Stickstoff. Von der Form her unterscheidet man Blattfedern, Schraubenfedern, Torsionsstäbe, Luft- oder Gasbälge sowie Gummiblöcke. In diesem Beitrag befassen wir uns mit der – insbesondere bei Personenwagen – am häufigsten verwendeten Form, der Schraubenfeder. Die Hersteller nehmen dabei den bedeutenden Nachteil in Kauf, dass Schraubenfedern, beispielsweise



Bild 1. Verschiedene Ausführungen von Schraubenfedern.

im Gegensatz zu Blattfedern, keine Radführungsaufgaben übernehmen können.

Schraubenfedern kommen sowohl als Zug- wie auch als Druckfedern zum Einsatz. Wir konzentrieren uns auf die in der Fahrzeugfederung meist verwendeten Druckfedern.

Schraubenfedern

Der Bezeichnung entsprechend besteht eine Schraubenfeder grundsätzlich aus einem schraubenförmig aufgewickelten Draht. Bei Belastung in Richtung der Feder-Längsachse wird der Querschnitt des Federdrahts auf Verdrehung (Torsion) beansprucht. Achtung: Vorab von Nichtfachleuten wird diese Bauform oftmals fälschlicherweise als Spiralfeder (Bild 2) bezeichnet.

Je nach der gewünschten Federcharakteristik oder dem zur Verfügung stehenden Bau-

raum wird der Federdraht zylinder-, kegelförmig oder tonnenförmig gewickelt.

Im vollständig zusammengedrückten Zustand benötigen sowohl Federn mit gleichbleibendem Windungsdurchmesser als auch die kegelförmigen Ausführungen viel Platz. Weil die einzelnen Windungen in diesem Zustand aneinander anliegen, wird diese Endbegrenzung oft mit der Bezeichnung «auf Block gehen» umschrieben. Bei der tonnenförmigen Ausführung können sich die Windungen beim Einfedern ineinanderlegen ohne sich zu berühren. Der Platzbedarf der als Miniblockfeder (MBF) bezeichneten Version ist deshalb verhältnismässig gering.

Federweg

Robert Hooke, ein englischer Naturforscher, der zwischen 1635 und 1703 gelebt hat,



Bild 2. Wird oft verwechselt: Spiralfedern kommen beispielsweise in Elektromotoren vor, keinesfalls jedoch in Fahrwerken.

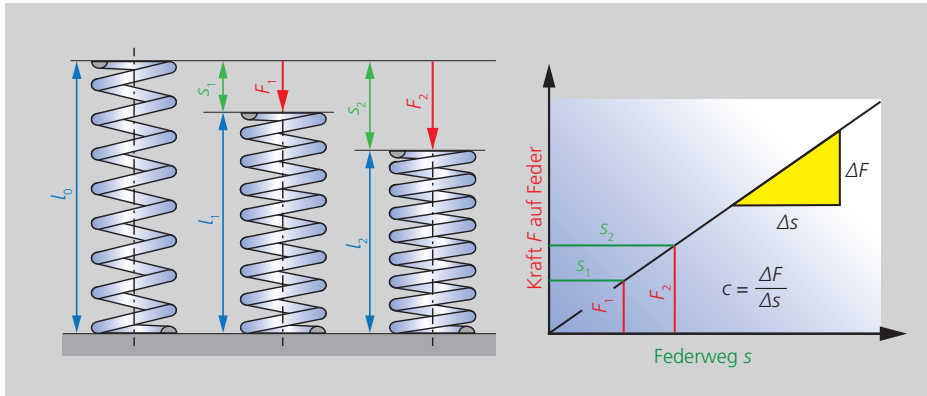


Bild 3. Die Zusammenhänge zwischen dem Federweg und der auf die Feder wirkenden Kraft, welche in einem F/s-Diagramm dargestellt werden können.

nahm sich im Rahmen von Untersuchungen in der Festigkeitslehre der so genannten Elastizitätsgrenze an. In Versuchen fand er heraus, dass zwischen der Kraft, welche auf einen elastischen Körper, also eine Feder wirkt, und dem Federweg eine Proportionalität besteht (Bild 3).

Diese Federsteifigkeit, welche mitunter als Federrate oder Federkonstante bezeichnet wird, gibt an, welche Kraft notwendig ist, damit ein bestimmter Federweg resultiert.

Kennlinie

Federn mit einer so genannten linearen Federrate sind jedoch in Fahrzeugen eher ungeeignet. Vorab im Hinblick auf den Fahrkomfort ist es sinnvoll, wenn bei schwachen Fahrbahnstößen oder geringer Beladung des Fahrzeugs die Federung weich ist. Andererseits soll bei harten Stößen – beispielsweise beim Überfahren von Schlaglöchern – eine stärkere Federwirkung auftreten. Auch hinsichtlich der Beladung des Fahrzeugs ist es wünschenswert, wenn die Federung bei zunehmender Last härter wird; kann doch damit ein Durchschlagen bis auf die Anschläge – zumindest bei noch zulässiger Nutzlast – vermieden werden. Ausserdem ist diese Federcharakteristik verantwortlich, dass die Schwingungen rascher abklingen. Angestrebt werden somit

progressive Kennlinien, bei welchen die Federraten mit zunehmender Belastung grösser werden.

Eine progressive Kennlinie (Bild 5 A) kann bei Schraubenfedern auf verschiedene Arten erreicht werden:

- Indem der Drahtdurchmesser bei zylindrischen Federn unterschiedlich gross ist (Bild 4 A);
- durch unterschiedlichen Wicklungsdurchmesser, beispielsweise in Kegelform (Bild 4 B);
- dadurch, dass die Steigung – der Abstand zwischen den einzelnen Windungen – unterschiedlich gestaltet wird (Bild 4 C);
- mittels Kombination/en der drei ersten Möglichkeiten, beispielsweise die bereits erwähnte Tonnenform (Bild 4 D).

Eine weitere Variante besteht darin, zwei unterschiedlich lange Federn ineinander zu montieren. Während zuerst die Hauptfeder alleine wirksam ist, kommt ab einem bestimmten Federweg die zweite (Hilfs-)Feder zum Einsatz. Obwohl jede einzelne Feder eine lineare Kennlinie aufweist, kommt als Resultat eine geknickte (somit quasi progressive) Kennlinie zustande (Bild 5 B).

Als Werkstoffe werden Federstähle, beispielsweise 61SiCr7 (Stahl mit 0,57–0,65% Kohlenstoff C, 1,60–2,00% Silicium Si,

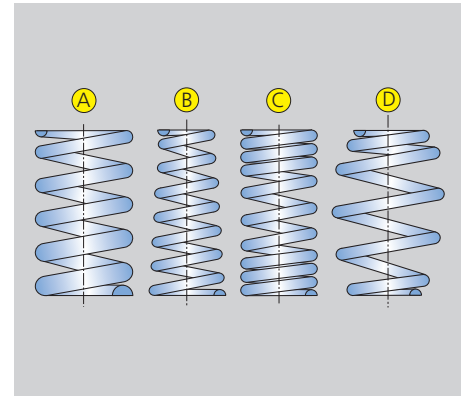


Bild 4. Verschiedene Ausführungsarten von Schraubenfedern.

0,70–1,00% Mangan Mn und 0,20–0,45% Chrom Cr) verwendet.

Spezielle Materialien

Mittlerweile gibt es für Fahrwerksanwendungen von Personenwagen und leichten Nutzfahrzeugen jedoch auch Schraubenfedern aus Verbundwerkstoffen (basierend auf Glasfasern und Epoxidharz). Der Hersteller Sogefi weist darauf hin, dass die Masse gegenüber den Ausführungen aus Stahl zwischen 40 und 70% geringer sei, was pro Fahrzeug eine Reduktion der Masse von 4 bis 6 kg zur Folge habe (Bild 6).

Wenn es noch leichter sein soll und die Kosten keine grosse Rolle spielen, kommen Titan-Legierungen zum Einsatz. <



Bild 6. Der Vergleich einer Schraubenfeder aus Stahl und einer solchen aus Verbundwerkstoff.

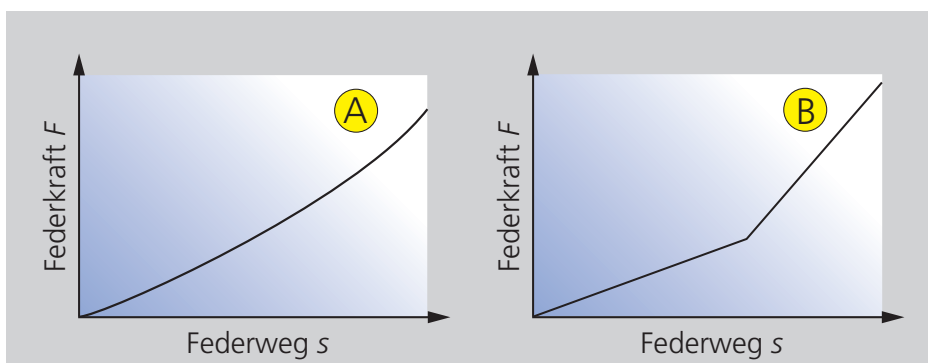


Bild 5. Kennlinie einer progressiven Feder (A) und diejenige von ineinander angeordneten, ungleich langen Schraubenfedern (B).



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



INFO



AGVS Business Academy 2015

MAI

Workshop DAB+ Digitalradio, nachmittags

Die Chancen für die Automobilindustrie und die Gründe für DAB+ Digitalradio sind vielfältig. Melden Sie sich jetzt an, wenn Sie mehr über DAB+ Digitalradio im Auto erfahren möchten.

> 7. Mai 2015, Bern

Facebook, Xing und Twitter für Autoverkäufer, nachmittags

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

> 7. Mai 2015, Winterthur

Occasionsmanagement, 1 Tag

Für Automobilverkaufsberater: Ausstellung sowie Präsentation der Occasionen. Den gesamten Eintauschprozess erarbeiten.

Bestandsmanagement von Occasionen. Dynamische Preisstrategie anhand von Beispielen auf den Internetplattformen aufzeigen und erarbeiten. CRM Kunden gewinnen und Kundenbindung.

> 12. Mai 2015, Bern

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

Dank dem 2-tägigen Kurs «Elektro-Instruktion für Hochvolt-Systeme in Elektro- und Hybridfahrzeugen» werden Sie bereits heute darauf vorbereitet, um sichere Voraussetzungen für Arbeiten an der elektrischen Anlage dieser Fahrzeuge zu schaffen.

> 21. bis 22. Mai 2015, Bern

Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

Wir machen aus Talenten Profis – legen Sie den Grundstein für eine steile Verkäufer-Laufbahn!

Die Weiterbildung zum Automobil-Verkaufs-

berater macht Sie kompetent für die komplexen heutigen Anforderungen im modernen Automobilhandel und unterstützt Sie dabei, in der täglichen Verkaufspraxis marktorientiert und betriebswirtschaftlich zu denken und zu handeln.

> Infoabend am 28. Mai 2015 ab 18.00 Uhr in der Mobilcity in Bern

JUNI

SwissGarage Betriebswirtschaftssimulation, 1 Tag

Swiss Garage simuliert einen Schweizer Garagenbetrieb und zeigt die Stellhebel auf, die zur Verfügung stehen, um die Profitabilität zu verbessern.

> 3. Juni 2015, Dietlikon

Drehbuch für den Erfolg, 1 Tag

Intensivworkshop mit individuellem Umsetzungscoaching

In diesem Intensivworkshop lernen Sie die Basics für Ihr persönliches Erfolgskonzept,

Die Schutzspender.



Einfach Schutz spenden:
Tönungs-, UV- und Blendschutzfolien.

CHEMUWA



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

die Denkmodelle und das Rüstzeug für die Umsetzung im Alltag.

> 4. Juni 2015, Bern

Fit fürs Telefon: Heisser Draht statt lange Leitung, 1 Tag

Professionelles Telefonieren ist anspruchsvoller, als man denkt. In vielen Firmen findet ein grosser Teil des Kundenkontaktes am Telefon statt. Deshalb ist es besonders wichtig, dass Sie wissen, worauf es ankommt. Sie lernen, was Sie beim Telefonieren erfolgreich macht und wie Sie durch Ihr kundenorientiertes Verhalten wesentlich zu einer soliden Kundenbeziehung beitragen.

> 9. Juni 2015, Bern

AUGUST

MWST Grundkurs, 1 Tag

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

> 19. August 2015, Bern

SEPTEMBER

Cours d'introduction «Orfo 2012», 1 journée

Cette formation a pour objectif d'informer les

personnes responsables de la formation sur la nouvelle ordonnance sur la formation professionnelle initiale (Orfo 2012).

> 4 ou 8 septembre 2015 à Yverdon

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

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

> 23. September 2015, Bern

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

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

> 23. September 2015, Winterthur

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

Berufs- und Praxisbildnerschulung BiVo 2012, 1 Tag

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

> 24. September 2015, Winterthur

NOVEMBER

Eurotax AutocalcPro-Kurs mit EurotaxRepairEstimate, 1 Tag

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

> 5. November 2015, Winterthur



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



PERFEKT FÜR BLUE HDI.



MIDLAND AXENTUM 0W-30
WURDE EXTRA ENTWICKELT
FÜR DIE NEUESTEN MOTOREN
VON PEUGEOT-CITROËN.



MIDLAND.CH



FIGAS – Ihr Branchenprofi
professionell – diskret – persönlich



Branchentreuhand

- Buchführung und Abschlussberatung
- MWST-Abrechnungen
- Steuerdeklarationen
- MWST-Checks
- Begleitung von Umstrukturierungen, Sanierungen und Liquidationen
- Inkassoübernahme

professionell – diskret – persönlich

FIGAS Autogewerbe-Treuhand der Schweiz AG

Mühlestrasse 20, 3173 Oberwangen/Bern
Telefon +41 31 980 40 50, www.figas.ch

Ein Unternehmen der OBT Gruppe

Ausbildung zum Fahrzeugrestaurator und Carsharing – gemeinsamer Informationsabend

Oldtimermarkt Schweiz

Informieren Sie sich über die neue, modulare Weiterbildung zum Fahrzeugrestaurator. **Jürg Fluri**, AGVS

■ Old-, und Youngtimerfahrzeuge erfreuen sich nicht nur in den umliegenden Ländern, sondern auch in der Schweiz immer grösserer Beliebtheit. Damit der Erhalt dieser Fahrzeuge als Teil der kulturell, historischen Technikgeschichte gewahrt bleibt, braucht es Fachkräfte, die das heutige Wissen mit den damaligen Techniken verbinden und anwenden können!

Um einem Know-how-Verlust durch abtretende Fachkräfte nachhaltig vorzubeugen, planen die Verbände AGVS, VSCI, IgFS in einer Zusammenarbeit eine Weiterbildung.

Sie soll die erforderlichen Handlungskompetenzen im Bereich Instandhaltung, Wartung und Pflege sowie für die Konservierung, Restaurierung, Reparatur, Renovierung und Rekonstruktion von fahrzeugtechnischen Komponenten und Carrosserien von Old- und Youngtimerfahrzeuge zu einem neuen Berufsfeld führen.

Fachrichtungen:

Fahrzeugrestauratorinnen und Fahrzeugrestauratoren sind in den Fachrichtungen «Mechanik/Elektrik» sowie «Carrosserie» organisiert. Sie erhalten und bearbeiten aktiv genutzte Strassenfahrzeuge, vorwiegend aus den Produktionsjahren von 1945 bis 1980.

Sie erfahren an den unten stehenden Informations-Veranstaltungen mehr über den Oldtimermarkt Schweiz, Hinweise für eine grössere Auslastung durch neuen Betriebszweig, Fahrzeug-Zustandsgruppierungen, Wertermittlung und das neue Ausbildungskonzept. <



Oldtimer brauchen eine gute Wartung.

Chancen von Carsharing

Wappnen Sie sich für die zukünftigen Mobilitätsangebote und die Rolle des Garagisten. **Karl Baumann**, AGVS

■ Die kollaborative Mobilität (Zusammenarbeit) betrifft uns in Zukunft noch mehr. Dies kann man an den bereits bestehenden Beispielen, wie Carsharing (teilen) oder Free Floating Cars (teilen in einem bestimmten öffentlichen Raum) feststellen. Mobility (Gründungsjahr 1987) mit über 120 300 Mitgliedern ist ein Pionier in diesem Geschäftszweig. Sie betreibt über 2700 Fahrzeuge an 1400 Standorten. Die Mobility-Community wächst kontinuierlich. Sharing entwickelt sich inzwischen auch in der Schweiz zu einem Wachstumsmarkt. Dieser Trend gewinnt zunehmend an Bedeutung und Akzeptanz in der Gesellschaft. <

Die Merkmale der kollaborativen Mobilität:

- Fahrzeug: nutzen statt besitzen/teilen statt horten
- Infrastruktur: bewegen statt stehen/verdienen statt bezahlen
- Nutzer: vernetzen statt vereinzeln/befreien statt binden

Welchen Anspruch hat die Generation Z (Digital Native) an die Mobilität? Welche Rolle spielt darin der Garagist? Wo könnten sich neue Geschäftsfelder für das Garagengewerbe öffnen? Auf diese und weitere Fragen versuchen wir gemeinsam mit der Mobilitätsakademie Bern Ihnen Antworten zu liefern.

Wir zeigen Ihnen anhand eines Praxisbeispiels, wie ein Sharing-Modell funktioniert. Nutzen Sie die Möglichkeit und informieren Sie sich über die Veränderungen. Melden sich gleich für den Infoabend in Ihrer Region an.

Info-Abend zu «Fahrzeugrestaurator» und Carsharing

Die Anlässe finden wie folgt statt:

- 27.05.2015: Berufsfachschule (BBB) Baden
- 16.06.2015: Gewerblich-industrielle Berufsfachschule Ziegelbrücke
- 22.06.2015: AGVS-Ausbildungszentrum Muttenz
- 29.06.2015: Schweizerische Technische Fachschule Winterthur STFW
- 01.07.2015: AGVS Mobilcity Bern
- 06.07.2015: AGVS Sektion Zentralschweiz Ausbildungszentrum Luzern/Horw
- 07.07.2015: AGVS-Ausbildungszentrum St. Gallen

Zeitplan:

- 18.00 – 19.00 Info modulare Ausbildung zum Fahrzeugrestaurator
- 19.00 – 19.15 Pause
- 19.15 – 20.15 Info Carsharing

Zielgruppen:

- Geschäftsführer/Inhaber
- KundendienstberaterInnen
- Technische WerkstattmitarbeiterInnen (Weiterbildung)
- Automobil-VerkaufsberaterInnen
- Interessierte

Die Infoveranstaltung ist kostenlos.
Anmelden unter:

www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/
agvs-business-academy/

infoveranstaltung-fahrzeugrestaurator-carsharing



Die Pensionskasse der Berufsverbände AGVS, ASTAG, 2rad Schweiz und VSCI

Gesunde PK MOBIL

■ Als Pensionskasse der Berufsverbände AGVS (Auto Gewerbe Verband Schweiz), ASTAG (Schweizerischer Nutzfahrzeugverband), 2rad Schweiz (ehemals SFMGV) und VSCI (Schweizerischer Carrosserieverband) verfügen wir über ein einzigartiges Branchenwissen. Seit unserer Gründung im Jahr 1961 verstehen wir wie niemand sonst im Vorsorgewesen die Anliegen und Interessen des Schweizer Mobilitätsgewerbes.

Unsere Angebotspalette ist auf die Branchenbedürfnisse zugeschnitten. Dank höchster Fachkompetenz und unseren schlanken, effizienten Struktur können wir kleinen wie grossen Mitgliedbetrieben und Selbständigerwerbenden innovative Produkte zu einzigartig attraktiven Konditionen bieten. Als Mitglied der PK MOBIL stärken Sie zudem dem Schweizer Mobilitätsgewerbe den Rücken. Diese Branchensolidarität macht sich bezahlt.

Der Deckungsgrad 1 nach Art. 44 BVV 2 beträgt per 31.12.2014 neu 106.13% (Vorjahr 105.58%). Sämtliche Reserven und Rückstellungen sind zu 100% gebildet. Der Deckungsgrad 2 (inkl. Wertschwankungsreserven) beträgt neu 102.62% (Vorjahr 101.76%).

Das Stiftungskapital (freie Mittel) beträgt nun CHF 36 Mio. (Vorjahr 22,7 Mio.). Diese Gelder können für bessere Verzinsungen, Beitragssenkungen, weitere Reservenbildungen und Teuerungsausgleiche (sofern Teuerung vorhanden) für Rentner genutzt werden.

Zudem haben wir ab dem 1.7.2014 wieder 100% der Altersguthaben bei den Rückversicherern angelegt.

Die Pensionskasse MOBIL ist äusserst attraktiv, im Markt sehr gut positioniert und ist bei allfälligen grösseren Marktturbulenzen bestens gewappnet. Bekanntlich

war die Pensionskasse MOBIL seit der Gründung 1961 nie in Unterdeckung. Das Unterdeckungsrisiko wird bei der PK MOBIL auch in Zukunft als sehr gering eingestuft! <



PK MOBIL
Pensionskasse MOBIL
Wölflistrasse 5
Postfach
CH-3000 Bern 22
Tel +41 (0)31 326 20 19
Fax +41 (0)31 326 20 39
E-Mail info@pkmobil.ch

www.pkmobil.ch



INFO

Achtung: 2 neue Steuerfallen!



Deshalb am 14. Juni

NEIN

Änderung des Bundesgesetzes
über Radio und Fernsehen

Neue Billag-Mediensteuer

NEIN

zur Erbschaftssteuer

AGVS-Delegiertenversammlung am 10. Juni 2015 in Conthey/VS

Wir laden Sie herzlich ein!

Die Sektion Wallis und der AGVS Schweiz freuen sich, Sie in Conthey begrüssen zu dürfen.



Foto: www.conthey.ch

■ Die Gemeinde Conthey besteht aus zehn Dörfern mit zusammen etwas mehr als 7000 Einwohnern und erstreckt sich vom Flachland bis in die Berge.

Conthey, in der Nähe der Stadt Sitten gelegen, hat ein bedeutendes Gewerbegebiet erschlossen, das von der Bevölkerung des Zentralwallis gut frequentiert wird. Aber man findet dort auch zahlreiche kleinere und mittlere Industrieunternehmen.

Die sonnige Hanglage ist günstig für den Weinbau und die Erzeugung exzellenter Weine.

Programm

Ab 08.45 Uhr	Eintreffen der Teilnehmer
10.00 bis 12.15 Uhr	Delegiertenversammlung
12.15 bis ca. 15.30 Uhr	Apéro und Mittagessen.

Anmeldung

Wir freuen uns, Sie am Mittwoch, 10. Juni 2015, in Conthey willkommen zu heissen. Gerne nehmen wir Ihre Anmeldung bis spätestens 19. Mai 2015 entgegen: AGVS, Monique Baldinger, Direktwahl 031 307 15 26 oder E-Mail monique.baldinger@agvs-upsa.ch. Für Ihre Teilnahme verrechnen wir einen Unkostenanteil von CHF 60 (einschliesslich Mittagessen).

INFO

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



In seinem Online-Shop bietet der AGVS viele Artikel für den Garagisten an

Vielfältiges Angebot

Shoppen, bestellen und bezahlen per Rechnung. All das und noch viel mehr Einkaufserlebnisse bietet der AGVS-Shop. Hier finden der Garagist und seine Mitarbeitenden branchenspezifische Artikel, Hilfsmittel oder Messe-Material für die nächste Ausstellung. Irene Schüpbach, AGVS

Das Online-Shopping genießt immer mehr Akzeptanz in der Gesellschaft. Bequem über das Internet einzukaufen hat viele Vorteile wie beispielsweise die 24-Stunden-Verfügbarkeit, die Auswahl- und Vergleichsmöglichkeiten oder die Zeitersparnis.

Natürlich dürfen die E-Commerce-Risiken nicht blauäugig ausgeblendet werden. Bei der Online-Bezahlung oder der Vorauszahlung sollten folgende Punkte beachtet werden:

- Vertrauenswürdigkeit des Website-Anbieters
- gesicherte Internetseite (beim Online-Zahlungsverfahren sollte es zwingend eine gesicherte URL-Adresse sein «https» inkl. Schloss-Symbol)
- 3-D Secure (unterhalb des Passwortfelds muss die Sicherheitsmeldung ersichtlich sein).
- Zudem sollte nach jeder Online-Zahlung



der Browserverlauf gelöscht werden, um temporäre Internetdaten, Cookies, Passwörter etc. zu löschen.

Der AGVS-Shop www.agvs-upsa.ch bietet nützliche Artikel, Hilfsmittel oder Download-Vorlagen für die AGVS-Mitglieder an. Die untenstehende Auflistung liefert eine Schnellübersicht der Auswahl.

Der Shop wird laufend mit neuen Artikeln und Aktionen ergänzt.

Alle Bestellungen werden innert zwei Tagen verarbeitet/versendet.

Der Besteller bezahlt die Ware

mittels beigelegter Rechnung. Bei den Downloadvorlagen erhält der Besteller die Berechtigung, diese unbeschränkt während einem Jahr zu gebrauchen. <

Werkstatt	Stempel «Gewährleistung» Abgaskleber Schadenbroschüre Klimabroschüre und Kleber für die Klimawartung
Bekleidung	Polo-Shirt Baseball Cap Rucksack mit dem Inhalt «Arbeitssicherheits-Ausrüstung»
Berufsbildung	Unterlagen berufliche Grundbildung Unterlagen höhere Berufsbildung
Verträge	Personal (bspw. Anstellungsvertragsvorlagen zum Downloaden) Werkstatt & After Sales (z. B. Zessionserklärung) Mobilität (z. B. Mobi24-Karte) Handel (z. B. Autokaufvertrag für Occasionen)
Werbeartikel	Energie Drink Parkscheiben etc.
Messe-Material	Grosse Auswahl an kostenlosem Messe-Material für die regionalen Ausstellungen
WEKA	Business Books Business Dossiers Zeugnis-Manager

Versandkosten

- Bei einer Bestellmenge unter 5 Einheiten wird ein Kleinmengen-zuschlag von CHF 20.- aufgerechnet.
- Bei einer Bestellmenge ab 5 Einheiten wird ein Versandkosten-anteil von CHF 10.- aufgerechnet.

INFO

www.agvs-upsa.ch/shop



Top-Sommerreifen für jeden Anspruch

PROFI PNEU www.profi-pneu.ch

sicher und zuverlässig: heute bestellen und morgen da!
Generalimporteur: Profi Pneu AG, 4553 Subingen
Tel. 032 626 55 55, info@profi-pneu.ch

petlas®

MAXXIS

NOVEX



Sektion Zürich

> Spannende Informationen an der Generalversammlung

■ Erstmals wurde die Generalversammlung der AGVS-Sektion Zürich im Rössli in Illnau durchgeführt. Die vorzügliche Küche und die gemütliche Atmosphäre boten einen stimmungsvollen Rahmen, welchen Präsident Fritz Bosshard sowie die weiteren Redner nutzten, um die Teilnehmer auf gemeinsame politische Ziele einzuschwören.

Mit dem Ausspruch «Eurobonus – das Unwort des Jahres 2015» begann Fritz Bosshard sein Eröffnungsreferat. Trotz teilweise ruinös hoher Rabatte hätten Konsumentenorganisationen noch mehr gefordert. Der riesige Wertverlust auf den Occasionen habe die Firmen hart getroffen. Positiv für die Branche sei die Ankündigung der WEKO, die bestehende GVO weiterzuführen. Dies dürfte zu mehr Planungssicherheit für die Markenvertreter führen. Auch mit dem Kompromiss, der zur Verlängerung der MFK-Prüfintervalle auf maximal sechs Jahre bis zur Prüfung geführt habe, müsse man angesichts der Ausgangssituation zufrieden sein.

Churchill, der Wolf, die Kuh und das Pferd

Nach dem Eröffnungsreferat des Präsidenten richtete der Präsident des Zentralverbands Urs Wernli ein Grusswort aus Bern an die Mitglieder. Er wies auf die neue und stets brandaktuelle Webseite des Verbands hin und ermunterte zur Nutzung neuer Medien. Ferner betonte er die Wichtigkeit des politischen Engagements im Allgemeinen und die Notwendigkeit der Bekämpfung der Bilag-Mediensteuer im Besonderen, zumal diese das umsatzstarke Garagengewerbe besonders stark treffen würde.

Auch Alt-Nationalrat Markus Hutter sprach klare Worte zum politischen Umfeld. Hierbei zitierte er Winston Churchill mit folgender Aussage: «Es gibt

Leute, die halten Unternehmer für einen rühdigen Wolf, den man totschlagen müsste. Andere meinen, der Unternehmer sei eine Kuh, die man ununterbrochen melken kann. Nur ganz wenige sehen in ihm das Pferd, das den Karren zieht.» Das erwähnte Zitat verwendete Hutter zur Beleuchtung verkehrspolitischer Themen: Wie ein rühdiger Wolf sei das Auto im politischen Gegenwind. Der motorisierte Individualverkehr werde als Feindbild wahrgenommen und der als unmündig erachtete Konsument werde erzogen und in die gewünschte Richtung gelenkt. Wie eine Kuh werde auch der Autofahrer gemolken. Es finde eine Querfinanzierung des ÖV durch die Strasse statt. Nach wie vor sei das Auto das Pferd, welches sich einer ungebrochenen Begeisterung erfreue. Umgekehrt stosse die Schiene an Grenzen, die durch Bevorzugung bei gesetzlichen Bestimmungen – wie der Möglichkeit von Nacharbeit am Schienennetz – bevorteilt würde.

Wichtige Initiativen im Kanton Zürich

Nach Hutter erhielt Thomas Hess, Geschäftsleiter des Kantonalen Gewerbeverbands KGV Gelegenheit, die Mitglieder auf die Initiative «Ja zu fairen Gebühren!» aufmerksam zu machen. Hess erklärte, die Einnahmen an Gebühren überstiegen in der Stadt Zürich bereits die Erträge aus Steuern. Das Hauptproblem daran sei, dass die Mitsprache des Volkes fehle und die Behörden bzw. de facto die Verwaltung über die Einführung und Höhe von Gebühren entscheide. Wie ausserordentlich und unkontrolliert Gebühren sein können, erläuterte Hess am Beispiel der Baubewilligungsgebühren. Die teuersten Gemeinden verlangten bis zu 20 Mal mehr als die günstigsten. Hess rief auf, die zwei vom KGV zusammen mit dem Hauseigentümerverband des Kantons Zürich lancierten Initiativen zu unterstützen. Er er-

klärte aus rechtlichen Gründen seien zwei Initiativen nötig, da Kantonsverfassung und Gemeindegesezt betroffen seien.

Das statutarisch wichtigste Geschäft der Generalversammlung betraf die Mitgliederbeitragsregelung. Dem Antrag des Vorstands folgend wurde eine Mitgliederbeitragsreduktion beschlossen, indem der Sektionsbeitrag, welcher einer von mehreren Faktoren zur Berechnung des Mitgliederbeitrags ist, von derzeit 22 Prozent auf 15 Prozent gesenkt wird. Auch die übrigen statutarischen Traktanden wie die Abnahme der von Sekretär De Pedrini präsentierten Rechnung und die Abnahmen von Jahresbericht und Budget erfolgten antragsgemäss.

Berufsbildungsobmann Andreas Billeter zeigte eine Analyse zu den Qualifikationsverfahren und interviewte Klaus Schmid, Abteilungsleiter Technische Berufsschule Zürich, zu Fragen rund um die Motivation von Lernenden. Mit einem Film wurde gezeigt, wie Lernende motorisierte Seifenkisten konstruierten und mit diesen ein Rennen fuhren.

Mikrochip im Kleidungsstück – Innovation als Kundenbindung

Als Referent trat Jonathan Möller, ein Pionier des E-Commerce auf. Möller zeigte mit eindrücklichen Beispielen auf, wie die Firmen ihre Kunden angehen können. Der Leitsatz «touch» «me» «now» ist gemäss Möller je länger je mehr bei jedem Kunden zu berücksichtigen. Ein Beispiel sei ein Kleidergeschäft in London, wo dank Chips in den Kleidern der Kunde bereits auf dem Weg zur Umkleidekabine auf Bildschirmen sehen könne, wie das Kleidungsstück (durch ein Model) getragen aussehe. Bei alledem sei immens wichtig, den Datenstamm im Griff zu haben; nur so und mit den richtigen Verknüpfungen können die Kunden über die verschiedenen Kanäle erreicht werden. <

Diego De Pedrini

Familienkutsche +  = Campingfeeling

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

HIRSCHI AG
Zieht.

Sektion Aargau

> Tausende an der AGVS-Auto-Ausstellung aarauWest in Oberentfelden

■ **pd.** Die Auto-Ausstellung des AGVS Sektion Aargau lockte unzählige Besucher in die beiden Tennishallen in Oberentfelden. Blumen, Ballone, Musik, Interviews und natürlich über 180 auf Hochglanz polierte Autos boten den Besuchern ein tolles Erlebnis.

In kurzen und regelmässigen Abständen führten die Shuttle-Busse die Besucher vor die Türen der AGVS Auto Ausstellung aarauWest. Das Restaurant platze aus allen Nähten und auf dem roten Teppich bewegten sich die Gäste von einem Aussteller zum nächsten. Die Ausstellung ist inzwischen weit mehr als eine Autoshow. Sie ist eine ideale Gelegenheit, um Freunde, Nachbarn, Kollegen und Bekannte zu treffen – und dabei die neusten Modelle zu bewundern.

Jahr für Jahr mehr Besucher

«An unserer Ausstellung können die Besucher die Autos ganz aus der Nähe betrachten und darin Platz nehmen», verrät Martin



Die Auto-Ausstellung in den Tennishallen in Oberentfelden war sehr gut besucht.

Sollberger. Der Präsident der AGVS Sektion Aargau blickt lachend auf die jüngste Ausgabe der Ausstellung zurück: «Ich bin sehr zufrieden mit dem Ergebnis. Wir hatten noch nie so viele Besucher. Das ist ein Zeichen,

dass sich die Kontinuität auszahlt. Die Ausstellung wird immer bekannter und für die Garagisten und unsere Gäste ist der Event ein wichtiges Datum im Jahreskalender geworden.» <

Neue Bundessteuer auf Erbschaften

Voller Risiken für Familien, KMU und Kantone.

NEIN zur schädlichen KMU-Steuer

Die Erbschaftssteuer entzieht Familienunternehmen beim Generationenwechsel Geld. Dieses fehlt dann für Investitionen. Zudem sind viele KMU und ihre Arbeitsplätze bedroht.

NEIN zur familienfeindlichen Steuer

Die eigenen Kinder zahlen heute in den meisten Kantonen keine Erbschaftssteuern. Neu sollen sie wie entfernte Verwandte und Fremde besteuert werden. Das widerspricht dem Verfassungsziel der Familienförderung.

NEIN zur Entmündigung der Kantone

Die meisten Kantone haben die Erbschaftssteuern für direkte Nachkommen nicht abgeschafft, damit sie durch eine neue Bundessteuer wieder eingeführt werden.

NEIN zum Bürokratiemonster

Schenkungen von jährlich über 20'000 Franken müssen ein Leben lang registriert werden. Sie werden einem späteren Nachlass zugerechnet. Die Folge ist eine Buchführungs- und Rechenschaftspflicht für alle.

Erbschaftssteuer
NEIN

Abstimmung vom 14. Juni 2015

www.erbschaftssteuer-nein.ch



Zur Ergänzung unseres Instruktor-Teams in Bern suchen wir nach Vereinbarung eine(n)

Instruktor/-in für Kurse im Autogewerbe

Ihr Aufgabenbereich

- Sie führen selbständig Kurse in der Grund- und Weiterbildung in den Berufen im Autogewerbe durch
- Sie helfen mit, das Kursangebot regelmässig anzupassen und tragen zur Lehrmodell-Pflege in unserem Kurszentrum bei

Unsere Erwartungen

- Sie sind eine teamorientierte, selbstbewusste Persönlichkeit und haben eine unternehmerische, lösungsorientierte Denkweise
- Ihr Fachwissen entspricht den neusten technischen Standards
- Sie verfügen über eine abgeschlossene Weiterbildung als Eidg. Dipl. Automobilkaufmann/-kauffrau, Eidg. Dipl. Auto-mechaniker/-in oder Automobildiagnostiker/-in mit eidg. FA mit mehrjähriger Praxis

Wir bieten Ihnen

- eine abwechslungsreiche Tätigkeit mit jungen Erwachsenen
 - die Möglichkeit, sich stets für Ihre Aufgaben weiterzubilden
 - einen Arbeitsplatz in einem neuen Bildungszentrum, mit modernsten Lehrmitteln, Fahrzeugen und Modellen
 - ein zeitgemässes Salär und gute Sozialleistungen
- Interessiert? Dann freuen wir uns, Sie kennen zu lernen!

Kontakt: Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an: Bildungszentrum Autogewerbe Kanton Bern Herr Beat Künzi, Wöflistrasse 5, 3006 Bern, beat.kuenzi@agvs-be.ch, www.agvs-be.ch

Kompetenzzentrum für Auto und Transport
Centre de compétence pour l'automobile et le transport
Centro di competenza per l'auto e il trasporto

mobility

Weckerle AG

www.weckerleag.ch

> **85 Jahre Weckerle AG**

Mit Produkten und Dienstleistungen rund ums Fahrzeug unterstützt die Firma Weckerle AG seit 85 Jahren das Schweizer Garagen- und Carrossiergewerbe.

Bekannt ist die Weckerle AG durch Qualitätsmarken wie Dinitrol (Korrosionsschutz, Spachtel, Kleber und mehr), Veigel (Doppelbedienungen für Fahrlehrer) und seit kurzem Kamasa Tools (Qualitäts-Werkzeugmarke).

Andererseits überrascht das Unternehmen mit einer Vielzahl an Bedarfsartikeln diverser Topmarken, um sein Sortiment bedürfnisgerecht abzurunden. «Un-

ser Partner gibt seine Bedürfnisse bekannt, wir beraten ihn und schlagen die optimalen Produkte vor – egal von welcher Marke», erklärt Marc Thommen, Geschäftsführer der Weckerle AG und fügt hinzu: «Wir wollen uns stetig weiter entwickeln. Darum führten wir vor knapp einem Jahr die schwedische Werkzeugmarke Kamasa Tools ein, speziell für die KFZ- und NFZ-Werkstätten. So erhält der Markt weitere Topprodukte zu fairen Preisen. Der Produktanwender ist Profi genug, um anschliessend die richtige Auswahl zu treffen.» <



Würth AG

www.wuerth-ag.ch/trainees

> **Diplomlehrgang zum Verkaufsprofi**

Junge Berufsleute können bei Würth die einjährige Ausbildung zum «Verkaufsprofi» absolvieren. Der nächste Lehrgang startet im September 2015.



Angehende Verkaufsprofis: fünf Männer und eine Frau – die allererste seit Bestehen des Lehrgangs.

Was unterscheidet einen Verkäufer von einem guten Verkäufer? Letzterer hat mehr Zeit investiert, um gut zu werden. Er kennt sich aus in Kommunikation, Betriebswirtschaft und Marketing und weiss, worauf es im Verkauf ankommt.

Bei Würth können Männer und Frauen zwischen 22 und 26 Jahren und abgeschlossener Lehre den Verkäuferberuf von der Pike auf erlernen. Die einzigartige Ausbildung zum «Verkaufsprofi» dauert ein Jahr. Während dieser

Zeit absolvieren sie in Gruppen von maximal sechs Personen ein facettenreiches Programm aus theoretischen und praktischen Unterrichtseinheiten. Sie erhalten einen Ausbildungsvertrag mit Grundlohn, Firmenwagen sowie weitere Lohnnebenleistungen.

Nach Abschluss des Lehrgangs sind die «Verkaufsprofis» gefragte Spezialisten auf dem Arbeitsmarkt. <

Fibag AG

www.fibag.ch

> **Fibag Website: Neu im Responsive Design**

Die Fibag AG hat ihren Internetauftritt neu gestaltet. Ab sofort präsentiert sich fibag.ch mit einem frischen Erscheinungsbild und reaktionsfähigen Design. Die Inhalte werden einfacher zugänglich.



Die zentrale Neuerung ist das responsive Webdesign.

Dieser gestalterische und technische Ansatz zur Erstellung von Websites vereinfacht den Zugriff via Smartphones, Tablet PCs oder Laptops, indem er auf Eigenschaften des jeweiligen Gerätes reagiert. Die Website passt die Anordnung und Darstellung einzelner Elemente so an, dass sie sich jedem Betrachter so übersichtlich und

benutzerfreundlich wie möglich präsentiert.

Roger Limacher, Geschäftsführer der Fibag AG, zum neuen Internetauftritt: «Das Internet hat sich zu einem enorm wichtigen Informationskanal entwickelt. Es ist deshalb wichtig, Inhalte leicht und lesbar aufzubereiten. Wir laden alle ein, sich vom gelungenen Relaunch unserer Internetseite zu überzeugen.» <

SKF GmbH

www.skf.de

> **Probleme erkennen, bevor sie entstehen**

Mit den Datensammlern und Analysatoren der Microlog-Reihe bietet SKF zuverlässige und leistungsfähige Lösungen für die mobile Zustandsüberwachung. Die tragbaren Geräte erfassen und verarbeiten eine Vielzahl unterschiedlicher Daten. Damit erleichtern sie Anwendern quer durch alle Branchen wie Energie, Chemie und Pharma, Luft- und Raumfahrt oder Automotive die vorbeugende Instandhaltung ihrer Maschinen.

Die SKF Microlog Analysatoren erfassen sowohl dynami-

sche als auch statische Messwerte aus nahezu jeder Quelle – von magnetisch befestigten bis zu dauerhaft montierten Schwingungssensoren. Auch Temperaturen können sie mit einem berührungslosen Infrarotsensor oder einem Temperatursensor messen. Die Geräte verfügen über robuste

Hochgeschwindigkeits-Prozessoren und eine grosse Speicherkapazität. Damit lassen sie sich auch in Verbindung mit modernen CMMS (Computerized Maintenance Management Systems) einsetzen. <



Interpneu Handelsgesellschaft mbH

www.interpneu.de

> Mit 24-h-Lieferservice in den Schweizer Reifenfrühling

Reifen- und Felgen-Grosshändler Interpneu startet mit einem neuen 24-Stunden-Lieferservice und seinem neu entwickelten Shop mit RDKS-Auswahl in der Schweiz.

«Bei Bestellung bis 12 Uhr ist die Ware meist am nächsten Tag per Paketdienst zuverlässig überall in der Schweiz vor Ort», erklärt Verkaufsleiter Dominique Perreau. «Ab zwei Stück liefern wir sogar frei Haus.» Grössere Mengen werden nach Absprache per Spediteur angeliefert.

Bestellt werden kann bequem mehrsprachig per Telefon, Fax und E-Mail sowie rund um die Uhr im neuen Online-Shop. «Die in unserem Inter-Store angezeigten Preise sind bereits in Schweizer Franken, inklusive Verzollung, Lieferung und der Schweizer Mehr-

wertsteuer.» Auch die Rechnungsstellung erfolgt direkt in Schweizer Franken.

Zahlreiche Onlinetools wie zum Beispiel das integrierte Endkundenangebot bieten für die Beratung am Point of Sale wertvolle Unterstützung.

In den Reifen- und Felgenlagern des herstellerunabhängigen Familienunternehmens sind über 40 Reifen- und 20 Felgenmarken auf Abruf vorrätig. Darunter befindet sich auch die etablierte Eigenmarke Platin. Aus den Beständen von mehr als einer Million Reifen und über 200 000 Rädern fertigt die hauseigene Komplettadmontage beliebige Kombinationen, auf vermehrten Kundenwunsch hin auch inklusive individueller RDKS-Anwendung. <

**Garage Finder**

www.garage-finder.ch

> Praktisches Tool auch für Garagisten

Garage Finder wurde durch die Swiss Automotive Group gegründet und ist die umfassendste Online-Plattform für Autoreparaturen, entwickelt von einem Team von Automobil-Spezialisten. Garage Finder ermöglicht Autobesitzern, kostenlos die passende lokale Autowerkstatt zu finden und mit dieser einen Termin zu vereinbaren.

Der Verbraucher gibt an, ...

1. ...welches Fahrzeug er fährt,
2. welche Arbeiten auszuführen sind (falls bekannt),
3. in welcher Ortschaft die Arbeit ausgeführt werden soll
4. und bucht schliesslich einen Termin mit einer ausgewählten Garage.

Garage Finder stellt dem Verbraucher ein System zur Verfügung, über das er die Erfahrungen, die er mit der Garage gemacht hat, bewerten kann. Das Bewertungssystem soll der Plattform zu zusätzlicher Glaubwürdig-

keit verhelfen und den Verbraucher bei der Wahl des passenden Angebots unterstützen.

Auf Garage Finder können sich alle Autowerkstätten in der Schweiz – freie Garagen und Markengaragen – kostenlos registrieren.

«Viele Fahrzeugbesitzer lassen mit zunehmendem Fahrzeugalter Reparaturen und Unterhalt bei einer freien Garage durchführen, vor allem wenn die Herstellergarantie abgelaufen ist», sagt Joel Souchon, COO der SAG.

«Derzeit sind mehr als 1300 Garagen aus der Schweiz registriert und es werden stetig mehr. Ich freue mich auf einen weiteren Ausbau der Dienstleistungen», sagt Flavio Graf, Projektleiter von Garage Finder für SAG. «Unser Ziel ist es, den Autoservice- und Reparaturprozess zu vereinfachen und da haben wir noch einige andere Ideen, die wir gerne testen und einführen möchten.» <

AUTOINSIDE – Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

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

Herausgeber

Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)
info@autoinside, www.agvs-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
Katrín Portmann (Verlagsleitung und publizistische Leitung)

Abonnemente

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

Redaktion

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

Weitere Beiträge von:
Karl Baumann, Jürg Fluri, Claude Graf,
Oliver Kaufmann, Patrick L. Krauskopf,
Markus Peter, Irene Schüpbach, Urs Wernli

Gestaltung

Heini Schmid, Robert Knopf

Anzeigen

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

Druck / Versand

galledia ag
www.galledia.ch

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



gedruckt in der
schweiz

AGVS | UPSA

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

Es gibt einfachere Wege, an neue Kunden zu kommen.

Alle Infos unter: autorricardo.ch/haendler oder 041 769 34 64

