

# 11 AUTO 88. JAHRGANG 2015 INSIDE

Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

- > **Rund um die transport-CH:  
Die schweren Nutzfahrzeuge im Fokus**  
Seiten 8 bis 25
- > **Ausblick auf 2016: BAKBASEL  
rechnet mit steigenden Preisen**  
Seiten 28 bis 29
- > **Tag der Schweizer Garagisten:  
Hannes Brachat macht «gluschtig»**  
Seiten 30 bis 31

**DAMIT KOMMEN  
IHRE LKW WEITER,  
HALTEN LÄNGER UND  
KOSTEN WENIGER**



# transport CH

## 8. Schweizer Nutzfahrzeugsalon

12.–15. Nov. 2015 BERNEXPO

[www.transport-CH.com](http://www.transport-CH.com)

### ÖFFNUNGSZEITEN

Donnerstag	12. Nov.	9.00 – 18.00
Freitag	13. Nov.	9.00 – 18.00
Samstag	14. Nov.	9.00 – 18.00
Sonntag	15. Nov.	9.00 – 16.00

# SMOISIM



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



auto schweiz  
suisse



swiss automotive  
www.aftermarket.ch



Lernen durch Erleben  
TCS Training & Events



VSTD / AATS  
ASSOCIATION OF SWISS TRANSPORT MANAGERS



www.vstd.ch



# November 2015

<b>&gt; Editorial</b>	
– Die «Schweren» im Fokus	5
<b>&gt; Kurz notiert</b>	6
<b>&gt; Politik</b>	
– Interview mit Urs Wernli zu den nationalen Wahlen	7
<b>&gt; Fokus: Nutzfahrzeuge</b>	
– Interview mit AGVS-Zentralvorstandsmitglied Dominique Kolly	8
– «Garagistenmorge» bei der LARAG in Wil SG	10
– Überarbeitung der MFK-Prüfintervalle für schwere Nutzfahrzeuge	12
– Mehr Arbeit und mehr Vertrauen dank Top-Team-Wettbewerb	15
– Die Faszination für schwere Fahrzeuge	16
– transport-CH: «Place to be» im November	17
– Vier transport-CH-Aussteller im Fokus	18
– Produkte-News der transport-CH	20
<b>&gt; Verkauf</b>	
– Marktnotizen von Eurotax	26
– BAKBASEL: Ausblick für das Autogewerbe 2016	28
<b>&gt; Tag der Schweizer Garagisten</b>	
– Interview mit AUTOHAUS-Herausgeber Hannes Brachat	30
<b>&gt; Auto und Wissen</b>	
– Infrarotstrahlung	32
<b>&gt; Beruf und Karriere</b>	
– Business Academy	34
– Erfolgreiche Mitarbeitergespräche führen	35
– Fachausweis-Übergabe für Automobil-Verkaufsberater und Kundendienstberater	36
– STFW: Einweihung eines neuen Ausbildungstrakts	37
<b>&gt; Sektionen</b>	
– Sektion Genf: Der 23. Salon für Gebrauchtwagen in Genf	38
– Sektion beider Basel: Neuer Auftritt an der Auto Basel	39
– Sektion Waadt: Eröffnung des Ausbildungszentrums in Yverdon	39
<b>&gt; Werkstatt und Kundendienst</b>	
– Neuigkeiten von der ESA	40
– KFZ-Bekanntmachung: Werkstätten vor neuen Herausforderungen	41
– AEC-Garage des Monats September: Garage Bruno aus Chur	42
<b>&gt; Garagenwelt</b>	43
<b>&gt; Impressum</b>	43



## Ihr Partner für das kundenfreundliche Autohaus:

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

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



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



# CharterWay – Damit der Kaffee auch immer frisch ankommt.

Der Kaffeemaschinenhersteller HGZ Maschinenbau AG hat sich nicht nur für Mercedes-Benz entschieden, sondern auch für die Mobilitätslösung CharterWay Service Complete. Das war vor sieben Jahren, und auch heute noch ist das Unternehmen sehr froh über den Entscheid.

Rex-Royal – im ersten Moment kann man den Namen womöglich nicht einordnen, bald danach folgt jedoch zumeist der Aha-Effekt. Die in Dällikon (ZH) hergestellten Kaffeemaschinen sind nämlich vielerorts anzutreffen, so etwa in schweizweit jedem Abholmarkt von Prodega/Growa, auf den Zürichsee-Schiffen und in der Rhätischen Bahn. Auch die Swiss Re ist Kunde, ebenso produziert die HGZ Maschinenbau AG Kaffeemaschinen für Selecta, den europaweit führenden Anbieter von Automatenverpflegung.

Kaffeegenuss von Rex-Royal gibt es auch in höher liegenden Gebieten, zum Beispiel in den Tourismushochburgen Crans-Montana (VS), Gstaad (BE) und St. Moritz (GR). «Unsere Servicetechniker sind landesweit unterwegs, oft auch in den Bergen. Wenn es nicht anders geht, dann legen sie das letzte Streckenstück sogar mit dem Schlitten zurück», verrät Kevin Bachmann lachend. «Doch das ist eher selten der Fall, unsere Mercedes-Benz Vito 113 CDI Kastenwagen, als Beispiel, kommen eigentlich überall gut hin», ergänzt der Dispositions- und Kundendienstleiter.

Seine Servicetechniker fahren im Jahr bis zu 35 000 Kilometer, sie alle haben laut Kevin Bachmann Freude an den silbernen Sternen. Seit 2007 setzt das Unternehmen auf Mercedes-Benz; insbesondere der Komfort, aber auch die Nutzlast sowie der hohe Wiederverkaufswert sprächen für sich. Die HGZ Maschinenbau AG baut überdies seit Beginn der Geschäftsbeziehung

auf Mercedes-Benz CharterWay Service Complete. «Es ist die perfekte Mobilitätslösung. Gerade deshalb, weil bei uns jeder auch mehrere Teilfunktionen ausübt, sind wir sehr froh, in Bezug auf unseren Fuhrpark entlastet zu werden», erklärt Kevin Bachmann.

Doch wie genau sieht diese Entlastung aus? Der ehemalige Profikunstturner dazu: «Service Complete ist ein Leistungspaket, es deckt alle Werkstattarbeiten ab, stellt sicher, dass jedes Fahrzeug nach Plan einsatzbereit ist, und es bietet Hand bei der Fahrzeugbeschaffung. Die Inhouse-Zeiterparnis ist wertvoll, zumal wir administrativ gut betreut werden. Kommt hinzu, dass die Kosten dank regelmässiger Raten kalkulierbar sind.» Die Vorteile von CharterWay lassen sich allerdings nicht beziffern, doch Kevin Bachmann stört das nicht: «Bei uns laufen CharterWay Verträge pro Fahrzeug bis zu sechs Jahre. In dieser Zeit kann viel passieren, denn wir haben ja nicht nur ein Fahrzeug. Ich bin überzeugt, viel nervenaufreibende Zeit gespart zu haben.» Anders als vor sieben Jahren würde er denn auch heute nicht handeln – er würde immer noch vollends auf CharterWay setzen.



**Mercedes-Benz**  
Vans. Born to run.

# Die «Schweren» im Fokus

Liebes AGVS-Mitglied,  
liebe Leserin, lieber Leser



Die Schweren, also die Nutzfahrzeuge, werden vom 12. bis 15. November 2015 anlässlich der transport-CH in der Bernexpo im Rampenlicht stehen. Gross ist das Interesse der Aussteller, sich dem breiten Fachpublikum zu präsentieren. Neben den aktuellsten Lastwagen wird es von Zulieferern und Dienstleistungsanbietern viele interessante Neuigkeiten zu sehen geben. Die Nutzfahrzeugbranche befindet sich auf dem Weg in die Zukunft und zeigt innovative, umweltfreundliche und professionelle Anwendungen für ihren Sektor.

Der AGVS stellt an der transport-CH seine Auto- und Nutzfahrzeugberufe dem Publikum und vor allem den Jugendlichen vor. Damit es auch in Zukunft genügend Fachkräfte in den Betrieben hat, ist unsere Branche darauf angewiesen, dass sich immer wieder Jugendliche für unsere Grundbildungen entscheiden. Durch die stetig steigende Komplexität bei der Fahrzeugtechnik, der Elektronik, aber auch der Telematik steigt der Anspruch an die schulische Vorbildung zukünftiger Lernender. An unserem AGVS-Stand Nummer A010 direkt beim Hauptein-

gang präsentieren wir die interessanten und abwechslungsreichen Karrieremöglichkeiten in der Motorfahrzeugbranche und zeigen auf, welche An- und Herausforderungen auf die Berufsleute zukommen.

Motor- und Nutzfahrzeuge gelten als sichere Verkehrsmittel. Die zunehmend vorhandenen Assistenzsysteme unterstützen das unfallfreie Fahren. Unterhalt und Kontrolle werden zur Sicherstellung einer einwandfreien Funktion der Fahrzeuge immer zentraler. Gerade die Assistenzsysteme, die der laufenden Überprüfung des technischen Zustands des Fahrzeugs dienen, täuschen oft darüber hinweg, dass nur eine fachmännische Wartung und Kontrolle letztendlich die Funktionsweise aller Systeme garantiert. So ist weltweit unbestritten, dass Motorfahrzeuge laufenden Wartungen unterliegen müssen und die Sicherstellung der Betriebssicherheit nur mit periodischen Motorfahrzeugkontrollen möglich ist.

In der Schweiz gelten wie auch in der EU Kontrollintervalle von mindestens einem Jahr bei Lastwagen. Nun wird nach einem Vorstoss von Ständerat Konrad Graber eine Verlängerung dieses Prüfzyklus diskutiert. Der AGVS wehrt sich mit allen Kräften gegen eine Verlängerung.

Eine Umfrage bei den Nutzfahrzeuggaragisten hat aufgezeigt, dass zur Bereitstellung eines Lastwagens für die Motorfahrzeugkon-

trolle im Durchschnitt vier Stunden nötig sind. Das zeigt, dass es diese Arbeiten dringend braucht. Wären die Fahrzeuge in Ordnung, würden wesentlich kürzere Wartungszeiten benötigt. Eindrücklich belegen dies die von der Nutzfahrzeugkommission des AGVS dokumentierten schadhafte Teile und der teils miserable Fahrzeugzustand wie beispielsweise abgefahrene Reifen oder übernutzte Bremsen.

Auf dem Weg in eine erfolgreiche Zukunft braucht die Nutzfahrzeugbranche ein intaktes Image. Staumeldungen wegen Pannen oder Unfällen mit Lastwagen schaden dem Ruf der Branche enorm. Zudem profitieren die Transportunternehmer von einer regelmässigen Wartung und Prüfung, weil sich dadurch der Reparaturaufwand tief halten und der entgangene Umsatz im Falle eines Fahrzeugausfalls verhindern lassen.

Der AGVS tritt für Verkehrssicherheit ein und ist überzeugt, dass diese Auffassung auch in der Öffentlichkeit auf breite Unterstützung stösst.

Herzliche Grüsse

Urs Wernli,  
Zentralpräsident

## 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](http://www.suva.ch/fuv).

**suvarisk**  
Sicher versichert

Jetzt Offerte bestellen  
unter 0848 820 820



**In eigener Sache: AUTOINSIDE festigt Spitzenposition**

Das AUTOINSIDE hat Abonnenten dazu gewonnen. Die WEMF-beglaubigte Gesamtauflage stieg von 11 238 auf 11 743 Exemplare. «Auto&Wirtschaft» erreicht eine Gesamtauflage von 6356, «Auto&Wissen» kommt auf 3770 Exemplare, die Auflage der «Eurotax-AutoInformation» beträgt 1160 Exemplare. <

**FIGAS: Garagisten-Apéros im November**

«Wie viel ist mein Betrieb wert?» Die diesjährigen Garagisten-Apéros der FIGAS Autogewerbe-Treuhand der Schweiz AG drehen sich ganz um das komplexe Thema der Unternehmensbewertung. Im November finden die Infoveranstaltungen folgenden Orten statt:

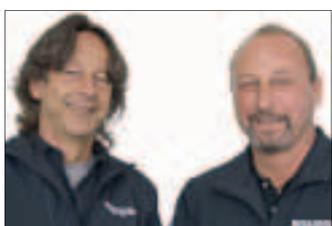


- Di., 3.11, Mobilcity, Bern
- Do., 5.11, Gasthof Rössli, Adligenswil LU
- Di., 17.11, AGVS-AZ Mülönen BE
- Do. 19.11, Marina Lachen, Lachen SZ
- Mi. 25.11, Wysses Rössli, Schwyz

Anmeldungen:  
[www.figas.ch/garagistenapero](http://www.figas.ch/garagistenapero)

**Auto AG Group: Neues Führungsteam**

Per 1. Juni 2015 hat Jürg Hänni die Aufgabe als Gebietsleiter Verkauf und per 1. September 2015 Pascal Voirol die Aufgabe des Betriebsleiters für die Standorte der Auto AG Group in Urtenen-Schön-



Jürg Hänni (l.) und Pascal Voirol.

bühl und Uetendorf angetreten. Beide übernehmen führende Funktionen in der Verkaufs- und Aftersalesorganisation. <

**Seat: Luca De Meo neuer Vorsitzender des Vorstandes**

Der Italiener und ehemalige Fiat-Mann Luca de Meo, zurzeit Mitglied des Vorstands für Marketing und Vertrieb der Audi AG, wurde zum neuen Vorsitzenden des Vorstands der SEAT S.A. benannt. Er wird Nachfolger von Jürgen Stackmann. Stackmann wechselt zu Volkswagen und übernimmt als Mitglied des Markenvorstands den Geschäftsbereich Vertrieb, Marketing und After Sales. Beide treten ihre neuen Stellen am 1. November 2015 an. <



**25 Jahre auto-i-dat: Zum Jubiläum ein Grossauftrag**

Nach der Mobilcar, Generali, Helvetia und Basler setzt nun auch Vaudoise Versicherungen im Schadenkalkulationsbereich auf die Fahrzeugdaten von auto-i-dat. «Besonders erfreut sind wir darüber, dass uns Vaudoise Versicherungen im Jahr unseres 25-jährigen Jubiläums ihr Vertrauen schenkt und wir nicht nur unseren Marktanteil weiter erhöhen, sondern auch neue Arbeitsplätze schaffen können», sagt auto-i-dat-CEO Wolfgang Schinagl. <

**Volvo: Neuer Leiter Marketing, Sales und Services**

Der schwedische Automobilhersteller Volvo hat Björn Annwall zum neuen Senior Vice President Marketing, Sales and Service berufen. Er folgt im Vorstand auf Alain Visser, der als Vice President Global Marketing und Sales zum chinesischen Hersteller Geely wechselt.

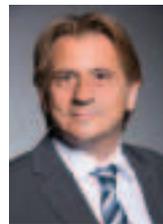
Sowohl Volvo Cars als auch Geely Auto gehören zur Zhejiang Geely Holding.



Annwall wechselt von seiner bisherigen Position als Partner bei der Unternehmensberatung McKinsey zu Volvo. In seiner Funktion bei der Unternehmensberatung hat er bereits in den vergangenen fünf Jahren bei der Implementierung des globalen Transformationsprozesses mit Volvo zusammengearbeitet. <

**André Koch AG: Neuer Leiter Verkaufsdienst**

Ivan Tollardo ist neuer Leiter Verkaufsdienst bei der André Koch AG in Urdorf, dem führenden Lieferanten für Autoreparaturlacke in der Schweiz. In dieser Position ist er unter anderem für Kundenadministration, Marketing und die Coloristik Schulung des Unternehmens verantwortlich. <



**Infiniti: René Kreis neuer Kommunikationsmanager**

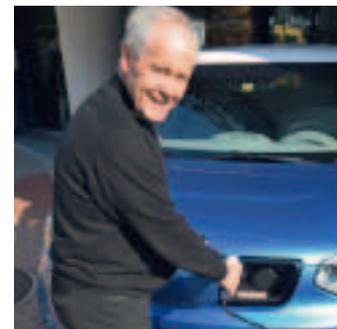
René Kreis wird für die Region EMEA (Europa, Naher Osten und Afrika) tätig sein. «Wir freuen uns, dass wir in dieser wichtigen Phase einen erfahrenen PR-Experten als Führungskraft gewinnen konnten», kommentiert Goupil de Bouillé den Wechsel. Kreis begann seine Karriere in der Automobilwelt 1986 als Redaktor der Automobil Revue, von wo er in den PR Bereich bei Toyota Schweiz wechselte. Ab 1993 arbeitete er für GM. Zuletzt war René Kreis als Sprecher für



Chevrolet in Österreich und in der Schweiz und ab 2012 für Cadillac Europe tätig. <

**Kia: Schweizer Fussballlegende Köbi Kuhn fährt Soul EV**

Ex-Nationaltrainer und FCZ-Legende Köbi Kuhn fährt neu elektrisch. Den Kia Soul EV gibt



Köbi Kuhn und sein neuer FCZ-Kia.

es auch in den Farben des FCZ: blau mit weissem Dach. Der Mittelfeldspieler wurde zwischen 1962 und 1977 mit dem FCZ sechsmal Schweizer Meister und gewann fünfmal den Schweizer Cup. Ausserdem bestritt er 63 Spiele für die Nationalmannschaft. <

**Liqui Moly: 25 Jahre Prost und Hiermaier**

Am 1. Oktober 1990, wechselten Ernst Prost und Günter Hiermaier gemeinsam zu Liqui Moly. Prost, der heutige Geschäftsführer und Inhaber begann als Leiter Marketing und Vertrieb und Hiermaier fungierte als Verkaufsleiter Fachhandel Deutschland. «Uns gab es nur im Zweierpack und das ist bis heute so geblieben», erinnert sich Ernst Prost. <



Günter Hiermaier (l.) und Ernst Prost.

**i** Die aktuellen News finden Sie auf: [www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch)

Bürgerliche Parteien legen bei den Parlamentswahlen 2015 zu

# «Davon würde Gewerbe profitieren»

Die SVP mit 2,8 und die FDP mit 1,3 Prozent mehr Wähleranteil sind die Gewinnerinnen der Parlamentswahlen 2015.

Wir wollten von AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli wissen, was das fürs Autogewerbe bedeutet. Mario Borri, Redaktion

■ Die Wahlen 2015 sind Geschichte. Die grossen Sieger sind die bürgerlichen Parteien SVP und FDP. Zu den Gewinnern könnte auch das Autogewerbe gehören. Von den 68 vom AGVS zur Wahl empfohlenen «autogewerbefreundlichen» Kandidatinnen und Kandidaten wurden im ersten Wahlgang 44 gewählt. AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli ist zufrieden mit dem Wahlausgang.

## Herr Wernli, wie zufrieden sind Sie mit dem Ausgang der Wahlen?

Urs Wernli: Mehr bürgerliche Politiker im Parlament zu haben, war unser Ziel. Das ist erreicht. Daher bin ich zufrieden mit dem Wahlausgang. Nun hoffe ich, dass im Ständerat auch noch mehr wirtschaftsfreundliche Politiker gewählt werden.

## Was hat das für Auswirkungen auf die Schweizer Verkehrspolitik?

Grundsätzlich müsste sich die neue Zusammensetzung des Nationalrats positiv auswirken. Kurzfristig kann das neue Parlament die Strassenfinanzierungsvorlage «NAF» mit mehr Mitteln ausstatten. Das würde die Finanzierung für den Ausbau der Autobahnen mittelfristig sichern. Möglich ist auch, dass es nun gelingt, dem motorisierten Individualverkehr eine höhere Akzeptanz zu verschaffen. Das



Urs Wernli.

wiederum hilft beim Kampf für eine vernünftige Regelung bei den CO<sub>2</sub>-Obergrenzen.

## Was sind nun die besonderen Auswirkungen für das Autogewerbe?

Ich erwarte vom neuen Parlament eine offene Haltung zum motorisierten Individualverkehr, also dem Strassenverkehr, und damit weniger einschränkende Regelungen für den Gebrauch der Motorfahrzeuge. Dies wirkt sich dann indirekt so aus, dass wieder mehr Bürger das Auto wertschätzen. Und dies wiederum stärkt die Wertschöpfung für die Volkswirtschaft. Davon würde das Gewerbe generell und entsprechend auch das Autogewerbe profitieren. <

**i** Welche «autofreundlichen» Politiker sind gewählt: [www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch)

## Ihre Vorteile als le GARAGE-Partner:

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

le GARAGE,  
das unabhängige  
Garagenkonzept Ihrer ESA



legarage.ch

**le GARAGE**  
Die Marke Ihrer Wahl

## Fokus Nutzfahrzeuge

# «Transport und Logistik spielen

Mittlerweile ist jedem klar: Ohne Nutzfahrzeuge, Transport- und Logistikunternehmen können Wirtschaft und Gesellschaft nicht bestehen. Auch das Image der Branche als Stauverursacher und Luftverpester hat sich verbessert. Zu verdanken ist das der immer moderneren Technik und dem Nutzfahrzeug-Salon transport-CH, der die neuen Technologien einem breiten Publikum näher bringt. Auf den nächsten Seiten sprechen wir mit Dominique Kolly (AGVS-Zentralvorstand Nutzfahrzeuge und OK-Präsident transport-CH) über die Branche im Allgemeinen und über die kommende transport-CH. Ausserdem haben wir mit Ausstellern gesprochen und fragen beim AGVS-Ausbildungschef Olivier Maeder nach, weshalb Nutzfahrzeug-Mechatroniker die erfolgreichereren Mechatroniker sind. **Mario Borri**, Redaktion

## ■ Wie geht es der Nutzfahrzeug- und Transportbranche in der Schweiz?

**Dominique Kolly:** Ohne jammern zu wollen: Die Nutzfahrzeugbranche steht aktuell unter starkem Druck. Zu den allgemeinen wirtschaftlichen Herausforderungen, die durch die Aufgabe des Euro-Mindestkurses verschärft worden sind, kommen spezifische Entwicklungen in der Nutzfahrzeugbranche. Ausserdem werden die rechtlichen Rahmenbedingungen zusehends komplexer. Hinzu kommt, dass der Zeitdruck in der Praxis stetig zunimmt, was die Margen zusätzlich schmälert.

## Welche wirtschaftliche Bedeutung haben Transportunternehmen?

Niemand wird mehr ernsthaft behaupten können, dass unsere Wirtschaft und Gesellschaft ohne Nutzfahrzeuge oder Transport- und Logistikunternehmen bestehen kann. Transportunternehmen und die moderne Logistik spielen für unser Leben eine zentrale Rolle, wobei sich die ganze Branche stark modernisiert hat. Wir befinden uns auf dem Weg in die Zukunft: Mit der Digitalisierung hat eine eigentliche Modernisierung auch des Transportgewerbes stattgefunden, wobei die Branche bezüglich Innovation und Visionen eine Vorreiterrolle in diesem Prozess wahrnimmt, den wir gemeinhin als vierte industrielle Revolution (Industrie 4.0) bezeichnen. «Smart Logistics» und «Smart Mobility» sind nur zwei Stichworte in diesem Zusammenhang.

## Welche wirtschaftliche Bedeutung haben NFZ-Werkstätten?

Unsere Kundschaft besteht ausschliesslich aus professionellen Berufsleuten. Deren Sachkenntnisse in technischen und technologischen Fragen sind enorm. Gleichzeitig haben sie aber auch sehr hohe Anforderungen bezüglich Terminen. Denn Standzeiten von Nutzfahrzeugen kosten den Kunden Geld,

weil sie mit Ausfällen verbunden sind. Viele Werkstätten sind deshalb auch samstags geöffnet. Unsere Garagebetriebe müssen zudem nicht bloss den Fahrzeugunterhalt sicherstellen, sondern auch zahlreiche andere zum Teil sicherheits- wie umweltrelevante Bereiche gewährleisten.

## Was sind die grossen Herausforderungen für Transportunternehmen?

Die Transportunternehmen selbst stehen unter hohem Margendruck. Sie müssen andauernd versuchen, die Rentabilität durch Produktivitätssteigerungen und Effizienzgewinne zu halten. Und dies in einem Umfeld, in dem sie sich täglich mit immer mehr Staus und Engpässen auf dem Strassennetz konfrontiert sehen. Dabei nimmt der Zeitdruck kundenseitig trotz erschwerten Planbarkeit zu. In Zukunft werden logistische Fertigkeiten und neue Technologien, vielleicht sogar neue Transportformen und -angebote Herausforderungen darstellen, mit denen sich Transporteure konfrontiert sehen.

## Was sind die grossen Herausforderungen für NFZ-Werkstätten?

Da die Transporteure unsere Kunden sind, sind auch wir mit den geschilderten Herausforderungen konfrontiert. Wir stehen unter hohem Druck – und zwar bezüglich Kosten/Preisen, aber auch Wartungszeiten, was uns bezüglich Planbarkeiten von Arbeiten vor riesige Herausforderungen stellt. Überdies sind die rechtlichen Anforderungen, die es einzuhalten gilt, effektiv immer komplexer.

## Was für Vorteile haben NFZ-Betriebe, wenn sie dem AGVS angeschlossen sind?

Der AGVS offeriert seinen Mitgliedern eine Reihe von Dienstleistungen und Angeboten – beispielsweise im Bereich der Grundbildung/Berufslehre und der Weiterbildung,



Dominique Kolly: «Die Nutzfahrzeugbranche übernimmt in Sachen Innovation und Vision eine Vorreiterrolle.»

Aber auch bezüglich Informationen, dem Know-how-Transfer und in der Kommunikation profitieren Nutzfahrzeugbetriebe vom AGVS. Und schliesslich übernimmt der AGVS für uns die Interessenvertretung, wenn es darum geht, unsere Anliegen politisch zu verteidigen. Ganz zu schweigen von den zahlreichen Dienstleistungen und Vorteilen, die man als Mitglied im administrativen Bereich haben kann oder wenn es um die Sicherheit in den Betrieben geht.

## Der Schweizer WorldSkills-Teilnehmer Jean Trotti arbeitet in Ihrem Betrieb. Wie haben Sie die ganze Situation mit Vorbereitung, Wettkampf etc. miterlebt?

Wir haben ein sehr spannendes und aufregendes Jahr seit den SwissSkills in Bern erlebt. Die professionelle Vorbereitung und Betreuung von Jean wurde von unserem internen Auszubildner Marc Jungo gemeinsam mit den Lehrkräften der AGVS-Sektion Freiburg respektive seinem Coach Michel Tinguely organisiert und gewährleistet. Obwohl all diese Leute und noch einige mehr viel zum Gelingen beigetragen haben, so möchte ich doch vor allem auch das herausragende und ausserordentliche Engagement von Jean Trotti selbst hervorheben: In Bern anlässlich der SwissSkills ging er an Krücken und hat den Wettkampf so bestritten. Sein Weg in diesem

# im Leben eine zentrale Rolle»

ganzen Jahr ist schlicht und einfach fabelhaft, zumal Jean normalerweise nicht auf Personenwagen arbeitet, sondern mit schweren und leichten Nutzfahrzeugen. Bevor er seine Lehre bei uns begonnen hat, absolvierte er drei Jahre das Collège, weshalb er noch wenig praktische berufliche Erfahrung hat. Aber Jean Trotti ist ein Wettkämpfer, der konsequent seinen Weg geht und ausgezeichnete Fähigkeiten besitzt. Ich bin stolz, ihn in meinem Team zu haben und sage ihm auch immer wieder: Bleibe in der Branche – wir brauchen dich!

## Wie haben die anderen in Ihrem Betrieb darauf reagiert?

Unser Auszubildener kümmert sich um sieben bis acht Lernende, aber auch um die interne Weiterbildung. Wir wollten von allem Anfang an verhindern, dass er und wir uns nur noch ausschliesslich auf die Vorbereitung von Jean Trotti fokussierten. Ich darf heute



Ausgezeichnet: Jean Trotty (l.) und sein Coach Michel Tinguely nach der Rückkehr aus Brasilien.

feststellen, dass alle Mitarbeitenden sehr stolz auf ihn und seinen Weg sind. Die zwei Anlässe, die wir anlässlich des Gewinns der Goldmedaille an den SwissSkills sowie nach seiner Rückkehr aus Brasilien organisierten, haben die gesamte Belegschaft vereint. Kurz und gut: Eine hervorragende Motivation für uns alle!

## Hat er sich seit seiner Rückkehr verändert?

Absolut nicht. Jean ist Jean geblieben: unkompliziert im Umgang und offen. Und vor allem immer noch wissbegierig und lernbegeistert. Seine Zukunftspläne gehen denn auch in diese Richtung: Nach der Rekrutenschule möchte er in der Deutschschweiz arbeiten, um die Sprache zu lernen. Danach beabsichtigt er, eine Weiterbildung als Automobiliagnostiker zu machen. <



Der zweite Teil des Interviews mit Dominique Kolly folgt ab Seite 17. Dabei geht es um die Geschichte und Bedeutung des Nutzfahrzeugsalons transport-CH, der vom 12. bis zum 15. November in Bern stattfindet.

**i** Mehr Infos zur Messe finden Sie auf: [www.transport-ch.com](http://www.transport-ch.com)

## 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](mailto:info@autocoach.ch)



Angehrn

Fritschli für Profis.

Profis.



«Garagistenzmorge» bei der LARAG in Wil SG

# «Geht nicht, gibt's nicht!»

Der Name LARAG steht, womit 1950 alles begann: Lastwagen-Reparatur AG. Damals reparierte man zu viert die Lastwagen der Region. Heute beschäftigt die LARAG AG gut 600 Mitarbeitende und ist in der ganzen Schweiz tätig. Zum «Garagistenzmorge» in Wil trafen wir LARAG-CEO Bruno Jäger sowie den Betriebsleiter und Ausbildungsverantwortlichen Franz Fritschli. Reinhard Kronenberg, Redaktion

■ Die Erfolgsgeschichte der LARAG AG begann 1950. Zum Kerngeschäft gehörten damals Reparaturen und Revisionen von Lastwagen aller Art. Heute ist die LARAG AG schweizweit an acht Standorten tätig. Dem Reparaturbetrieb wurden nach und nach diverse Spezialabteilungen rund um das Nutzfahrzeug angegliedert. Mehr noch: Die LARAG AG ist in der Lage, in den Abteilungen Fahrzeugbau und Sonderkonstruktionen auch die ausgefallensten Sonderwünsche zu realisieren. Im Repertoire stehen Anfertigungen aller Art wie beispielsweise Aufbau von Brücken, Anhängern, Hebebühnen, Schneepflügen oder Kranaufbauten bis hin zu Prototypen und Kleinserien. Früher hat man bei der LARAG erfolgreich auch Renntrucks für die Truck-Racing Europameisterschaft gefertigt.

«Geht nicht, gibt's nicht», sagt dazu Betriebsleiter Franz Fritschli (53) – auch diese Einstellung hat in der Firma eine lange Tradition. Die Aus-, Fort- und Weiterbildung nimmt einen hohen Stellenwert ein. Nicht zuletzt deshalb können Fachkräfte über Jahrzehnte gehalten werden oder sie kehren

nach einigen Jahren wieder zur LARAG zurück. Bestes Beispiel dafür ist Fritschli selbst: Von 1979 bis 1983 war er als Lernender bei der LARAG AG, kam 1990 zurück – und blieb. Jährlich beginnen bis zu 30 Lernende die Grundbildung in den 10 verschiedenen Berufen in den LARAG-Betrieben.



LARAG-CEO Bruno Jäger mit einem fabrikneuen Mercedes-Benz Arocs.

## System LARAG

Im Grunde genommen muss von einem eigentlichen «System LARAG» gesprochen werden, bei dem alles von langer Hand geplant und nichts dem Zufall überlassen wird. Dabei sieht es von aussen so aus, als sei das alles einfach eine Fügung, als hät-



LARAG-Wil-Betriebsleiter Franz Fritschli steht neben einem Truck-Racing-Motor.

Familienkutsche +  = Campingfeeling

Die Nr. 1 für Anhängervorrichtungen, die Sie weiterbringen. [www.hirschi.com](http://www.hirschi.com)

**HIRSCHI AG**  
Zieht.

ten sich die einzelnen Spezialgebiete zufällig, aber glücklich ineinander gefügt. Die laufende Ergänzung durch Spezialgebiete in nicht oder nicht mehr bediente Nischen hat System. Zum Beispiel die eigene Elektronik-Abteilung, in welcher Geräte repariert werden, die – falls überhaupt – nur noch beim Hersteller selber wieder in stand gestellt werden können. Oder die Abteilung für Dieselpartikelfilter, wo die LARAG AG heute nicht mehr nur Filter austauscht, sondern inzwischen in der Lage ist, die Filter innerhalb von 48 Stunden selber zu reinigen. Aber auch der neue Leistungsrollenprüfstand oder die beiden Prüfstrassen mit integrierter Waage, die auch von Strassenverkehrsämtern genutzt werden – alles Beispiele für die Innovationskraft der LARAG AG.

**Optik der Kunden übernehmen**

Auch das Halten von Fachkräften dank eigener Werkschule und die Möglichkeit, sich zu spezialisieren, ist kein Zufallsprodukt, sondern eine über Jahrzehnte aufgebaute Kultur. Sie ist auch heute die Basis für den Erfolg. Die grosse Herausforderung dabei ist, dass die Verantwortlichen nicht primär an ihren eigenen Bereich denken, sondern die Optik des Kunden übernehmen, dem es nach LARAG-CEO Bruno Jäger



Interviewtermin im LARAG-Büro.

(51) egal ist, «ob sein Fahrzeug eine oder drei Abteilungen bei uns durchläuft. Wichtig ist, nicht in Profitcenter zu denken, sondern den Kunden in den Mittelpunkt zu stellen.»

Die Unternehmensleitung ist seit Jahrzehnten in den Händen der Familie Jäger. Mit Bruno Jäger steht der LARAG jemand vor, der weiss, was er will – und was nicht: Den schnellen Erfolg, den oberflächlichen und flüchtigen, den will man nicht. Seine Familie und er haben stets langfristig gedacht. Es geht um Substanz und Kontinuität, um Zuverlässigkeit und Authentizität, um Tradition und Innovation. Aber auch Jäger ist klar: Mit dieser Haltung kann man nicht «Everybody's Darling» sein.

**Vertrauen in Kompetenz**

Natürlich hat auch ein Vorzeigebetrieb wie die LARAG ihre Herausforderungen: Die Aufhebung der Euro-Untergrenze im Januar hat, wie andernorts auch, entsprechend auf die Margen gedrückt. Parallelimporte hingegen treffen die Nutzfahrzeugbranche nicht ganz so stark, wie das bei den Personenfahrzeugen der Fall ist. Selbstredend führt aber auch dieser Preisvergleich dazu, dass hart kalkuliert werden muss. «Weil aber sonst alle Fakten für einen Kauf im Inland sprechen, machen wir das Geschäft dann jeweils doch», betont Bruno Jäger, «dies deshalb, weil es den Kunden am Schluss nämlich nicht günstiger kommt und das Vertrauen in unsere Kompetenz in der Regel den Ausschlag gibt.» Und das ist besonders wichtig in einem Markt, der seit 15 Jahren auf einem Bestand von rund 50 000 Fahrzeugen stagniert und Zuwächse im Grunde genommen nur noch bei den Lieferwagen verzeichnet; ein Verdrängungsmarkt also. <



Auch Fahrzeuge ohne Motor werden repariert.



Die Werkstätten in Wil sind gut ausgelastet.

**Garagistenzmorge – AUTOINSIDE zu Besuch im Betrieb**

Um noch näher bei den Freuden und Sorgen der AGVS-Mitglieder zu sein, besucht die Redaktion von AUTOINSIDE in regelmässigen Abständen einen AGVS-Garagenbetrieb. Das persönliche Gespräch über Erfolge, Misserfolge und Herausforderungen mündet in einem Portrait des jeweiligen Betriebs. Dabei spielt die Grösse grundsätzlich keine Rolle. Hätten Sie gerne mal Besuch von uns? Schreiben Sie uns ein kurzes Mail an:

redaktion@autoinside.ch



INFO

**PayTec**  
SWISS TECHNOLOGY

Kartenbezahlterminal  
**PRIMUS desk**  
zum Aktionspreis<sup>€</sup>

Jetzt Rabatt sichern:  
www.paytec.ch  
sales@paytec.ch  
+41 52 354 5300

\*Aktion gültig von Nov. bis Dez. 2015

**300 CHF Rabatt**

**...lässt Ihre Kasse klingeln**

## Überarbeitung der MFK-Prüfintervalle

# Regelmässige MFK macht Schweizer Lastwagen sicherer

Nachdem der Ständerat ein Postulat zur Überarbeitung der MFK-Prüfintervalle bei Lastwagen gut geheissen hat, muss nun der Bundesrat mögliche Anpassungen beurteilen. Der AGVS, dem die grösstmögliche Verkehrssicherheit am Herzen liegt und sich gleichzeitig um die wirtschaftliche Situation seiner Mitglieder sorgt, möchte bei der Lösungsfindung helfen. **Mario Borri**, Redaktion

■ Derzeit muss ein Lastwagen einmal pro Jahr zur MFK. Nun hat der Bundesrat vom Ständerat den Auftrag erhalten, zu beurteilen, inwieweit diese Intervalle angepasst werden können. Kaum war der Auftrag offiziell, haben sich auch schon die Transporteure gemeldet. Sie würden es begrüssen, wenn Fahrzeuge, die nur in der Schweiz unterwegs sind, das erste Mal nach vier, dann nach drei und schliesslich noch alle zwei Jahre zur Prüfung müssen. Das hat wiederum den AGVS auf den Plan gerufen. Im Sinne aller Verkehrsteilnehmer und seiner Mitglieder möchte der AGVS, dass hier eine Lösung angestrebt wird, die sowohl die grösstmögliche Verkehrssicherheit gewährleistet als auch die in die Prüfinfrastruktur getätigten Investitionen berücksichtigt. Um den Bundesrat bei der Entscheidungsfindung zu unterstützen, wurde bei den AGVS-Nutzfahrzeug-Garagisten eine Umfrage durchgeführt. Denn diese sehen täglich, in welchem Zustand die LKW unterwegs sind, und wissen am besten, wie oft ein Fahrzeug für eine optimale Betriebs- und Verkehrssicherheit geprüft werden muss. Markus Pe-

ter, Leiter Automobiltechnik und Umwelt beim AGVS, hat die Umfrage ausgewertet.

## MFK-Vorbereitungen sind ein Muss

Eine der zentralen Schlussfolgerungen aus der Umfrage ist gemäss Markus Peter, dass jährliche MFK bzw. die entsprechenden Vorbereitungsarbeiten notwendig sind. «Durchschnittlich brauchen unsere Mitgliederbetriebe 4,5 Stunden Vorbereitungsaufwand für eine MFK. Das beweist, dass es diese Arbeiten braucht. Wäre alles in Ordnung, würde die MFK-Vorbereitung ja wesentlich weniger lang dauern», erklärt Markus Peter.

Zudem hat die Umfrage ergeben, dass 67 Prozent der MFK-Vorbereitungsarbeiten zusammen mit anderen Arbeiten erledigt werden. Der AGVS-Experte: «Diese Tatsache zeigt auf, dass die meisten Transporteure nicht «extra» für die MFK-Vorbereitung in eine Werkstatt fahren müssen. Die regelmässige Vorbereitung auf die MFK bietet Gewähr, dass gerade auch «wartungsfauler» Transporteure ihre Fahrzeuge in Schuss halten. Das wirkt sich natürlich positiv auf

die Sicherheit aus und stärkt das Image der Transporteure als sicherheits- und umweltbewusste Branche.»

Weitere Umfrageresultate: Bei fast jedem fünften Betrieb (18%) finden direkt MFK durch externe Prüfexperten statt. 83 Prozent der NFZ-Betriebe haben eine Prüfstrasse eingerichtet. Markus Peter: «Hier wurden entsprechende Investitionen in eine umfangreiche Infrastruktur getätigt, die sich an der Anzahl jährlich anfallender Prüfungen orientierte.» Wird diese Anzahl reduziert, kann die Prüfstrasse nicht mehr voll ausgelastet bzw. amortisiert werden.

## Wesentlicher Beitrag zur Sicherheit

Das Fazit von Markus Peter: «Bereits nach zwei Betriebsjahren weisen Nutzfahrzeuge Kilometerstände von über 100 000 km auf. Spätestens ab dann sollten die Fahrzeuge jährlich im Rahmen der MFK überprüft werden. Dieser Prüfmodus trägt den hohen Belastungen, welchen Busse, Lastwagen, Kipper etc. ausgesetzt sind, Rechnung und leistet damit einen wesentlichen Beitrag zur Verkehrssicherheit.» <

## Vier Fragen an AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli und Dominique Kolly, AGVS Zentralvorstand und selber Nutzfahrzeug-Garagist

**Was ist der politische Hintergedanke von Ständerat Konrad Graber, die Prüfintervalle bei schweren Nutzfahrzeugen zu überprüfen?**



**Urs Wernli:** Die Hintergedanken von Ständerat Graber kann ich nicht deuten. Wir wissen, dass das Transportgewerbe seit vielen Jahren versucht, die Kon-

trollintervalle zu verlängern. Sie geben vor, dadurch Kosten einsparen zu können. Frau Bundesrätin Leuthard ist nun dem Argument verfangen und scheint gewillt zu sein, das Prüfintervall anzupassen.

**Mit was für Auswirkungen auf die Verkehrssicherheit ist zu rechnen, wenn die Intervalle verlängert würden?**

Würden die Fahrzeuge zum Beispiel nur noch alle zwei Jahre geprüft werden, hätte dies massive Auswirkungen auf die Verkehrssicherheit. Lastwagen werden – an-

ders als PW – meistens nahe der Leistungsgrenze bewegt und sind deshalb auch stärker beansprucht. Wird ein Mangel nicht oder zu spät erkannt, sind die Auswirkungen für die anderen Verkehrsteilnehmer deutlich gravierender als bei einem Unfall mit einem PW.

**Wie sieht der Zusammenhang mit Europa aus? Gelten dort dieselben Prüfintervalle wie in der Schweiz?**

In der EU gelten gleiche oder sogar kürzere Prüfintervalle. Busse müssen zum Bei-

spiel in Frankreich immer nach sechs Monaten zur Kontrolle.

**Inwieweit beeinflusst das Landverkehrsabkommen zwischen der Schweiz und Europa die Ausgestaltung der Prüfintervalle für schwere Nutzfahrzeuge?**

Das ist eine politische Entscheidung. Will die Schweiz dieses Abkommen auflösen und sich grossen Ärger mit der EU einhandeln? Das wäre eine Ungleichbehandlung gegenüber ausländischen Fahrzeugen.

**Inwiefern ist eine Nutzfahrzeug-Garage wie Ihre in die Motorfahrzeugkontrolle eines Lastwagens involviert?**



**Dominique Kolly:** Unsere Garage kümmert sich darum, die Nachprüfungen für die betroffenen Fahrzeuge zu planen und zeitlich mit der jährlichen Wartung abzustimmen. Wir bemühen uns darum, die Standzeiten der

Kundenfahrzeuge so tief wie möglich zu halten. Wer die Nachprüfungen vornehmen kann, ist von Kanton zu Kanton unterschiedlich.

**Was hätte die Verlängerung der Prüfintervalle für Ihren Betrieb für Auswirkungen?**

Die grösste Schwierigkeit sehe ich darin, dass es in diesem Fall nicht mehr möglich sein wird, die jährliche Wartung und die Nachprüfung zeitgleich durchzuführen. Unser Betriebsablauf würde gestört und wir hätten zwangsläufig auch nicht zu unterschätzende Umsatzeinbussen zu verzeichnen. Ärgerlich ist zudem, dass die Garagen in den letzten Jahren massiv investiert haben, um den Anforderungen der jährlichen Nachprüfungen zu entsprechen. Eine Verlängerung der Prüfintervalle würde sich somit negativ auf unsere Investitionen auswirken.

**Und wie würde sich diese Massnahme auf Ihre Kunden und die Betriebssicherheit ihrer Fahrzeuge auswirken?**

Langfristig verursachen ausbleibende Wartungen ganz klar viel höhere Kosten.

Wir wissen alle, dass die Fahrzeuge viel zuverlässiger und sicherer geworden sind. Allerdings haben ihre Kilometerleistung und ihr Lastvermögen enorm zugenommen. Wir können deshalb Pannen nicht ausschliessen, die wiederum zu unerwünschten Standzeiten der Fahrzeuge führen. Ich persönlich sehe es ungern, wenn Lastwagen wegen einer Panne auf der Autobahn oder einer Kantonsstrasse stehen bleiben, da ich weiss, was das für Folgen hat: Noch mehr Verkehrsbehinderungen und Staus und ein schlechtes Image für unsere Branche.

**Kann man denn sagen, was das ideale Intervall für eine MFK von schweren Nutzfahrzeugen wäre?**

Wenn man all diese Punkte bedenkt und nicht ausser Acht lässt, dass in unseren Nachbarländern eine jährliche oder sogar halbjährliche Prüfungspflicht besteht, dann ist es, denke ich, am besten, es bei der jährlichen Nachprüfung zu belassen. Ich bin nicht davon überzeugt, dass unsere Kunden viele Vorteile von einer Verlängerung der Prüfintervalle hätten. <

Wir sind ein dynamisches, innovatives Schweizer Softwareunternehmen und beliefern seit über 25 Jahren die Autobranche mit Fahrzeugdaten und IT Tools. Als Marktführer sind wir in der ganzen Schweiz bestens bekannt und werden als sehr kompetenter Partner im automobilen Umfeld wahrgenommen.

Damit unser Support Team für künftige Aufgaben noch besser gerüstet ist, suchen wir einen jüngeren

**Software-Supporter für SilverDAT und auto-i Autohandel (100%)**

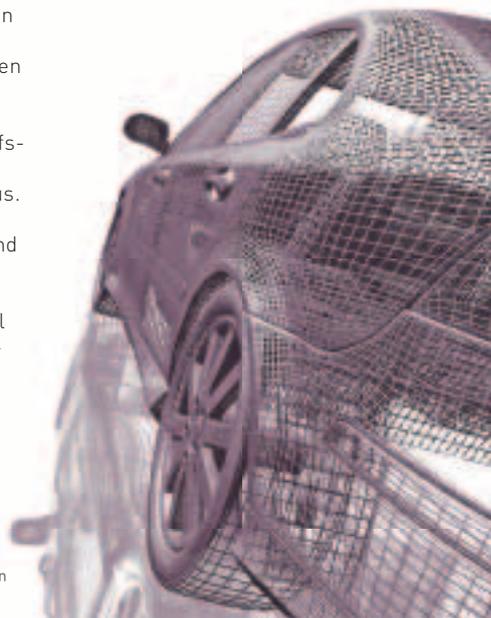
**Aufgabengebiet** – Sie unterstützen unsere Kunden hauptsächlich per Telefon und leisten Remote-Support bei technischen Fragen rund um unsere Produkte SilverDAT und dem auto-i Autohandel. Nach einer gründlichen Einarbeitungsphase können Sie unsere Kunden auch bei anwendungstechnischen Fragen unterstützen und Lösungen aufzeigen.

**Ihr Profil** – Wir wünschen uns einen Mitarbeiter mit abgeschlossener technischer Berufsausbildung in der Autobranche. Sie haben ein ausgeprägtes Flair, fundierte Kenntnisse für IT und kommunizieren gerne. Gute mündliche Deutsch- Kenntnisse setzen wir voraus. Kenntnisse der französischen und italienischen Sprache sind von Vorteil. Sie verstehen die Abläufe in einer Carrosserie und einer Garage. Sie haben Freude am Kundenkontakt und handeln ausgeprägt dienstleistungsorientiert.

Unsere hellen und modern eingerichteten Arbeitsplätze in Zürich Wollishofen sind sowohl mit ÖV als auch Auto bestens erreichbar. Wir bieten ein spannendes Umfeld in der automobilen Welt und ein motiviertes Team wird sie gründlich einarbeiten.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre schriftlichen Bewerbungsunterlagen per E-Mail.

auto-i-dat ag, Wolfgang Schinagl, [personal@auto-i-dat.ch](mailto:personal@auto-i-dat.ch)



auto-i-dat ag, Widmerstr. 73h, 8038 Zürich, Tel. 044 497 40 40, Fax 044 497 40 41, [office@auto-i-dat.ch](mailto:office@auto-i-dat.ch), [www.auto-i-dat.ch](http://www.auto-i-dat.ch)



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



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

**mobilcity.ch**

**Gemeinsam  
mehr  
erreichen.**



## Das reichweitenstärkste Fahrzeugnetzwerk der Schweiz

Nutzen Sie das neue Angebot von autorricardo.ch und car4you.ch und profitieren Sie von unschlagbaren Paketen und zusätzlichen Angeboten, welche Ihren Fahrzeugverkauf unterstützen.

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

**CAR4YOU**

 **autorricardo.ch**

Was der Top-Team-Wettbewerb von Scania der Servicestelle Uetendorf bringt

# Mehr Arbeit und mehr Vertrauen

Zum zweiten Mal in Folge qualifiziert sich ein Schweizer Mechatroniker-Team für das Finale des Top-Team-Wettbewerbs von Scania in Schweden. Es ist ein weiteres Zeugnis für die gute Grundbildung im Bereich schwere Nutzfahrzeuge in der Schweiz. **Sascha Rhyner**, Redaktion

■ Seit den Neunzigerjahren veranstaltet Scania für seine Betriebe den Top-Team-Wettbewerb – zu Beginn noch nur im Norden und im kleineren Rahmen. «Die Veranstaltungen wurden immer perfekter», erklärt Theo Tobler, Leiter Technische Schulung bei Scania Schweiz. «Die Grundidee ist, dass nicht ein einzelner Mechaniker die technischen Herausforderungen im alltäglichen Leben meistern kann, sondern es dazu ein Team braucht», erzählt Tobler weiter. Diesen Gedanken wolle man mit dem Wettbewerb fördern. «Chancen auf den Sieg hat nur ein Team, das gut organisiert ist.»

Ein solches Team ist fraglos die Equipe des Scania Servicecenters in Uetendorf. Über die nationale und eine regionale Ausscheidung qualifizierten sich und das 5er-Team mit Coach und Werkstattleiter Bruno Stoller für das grosse Finale Anfang Dezember in Södertälje. «Die Vorfreude ist riesig und auch die Nervosität steigt langsam an», erklärt Bruno Stoller. «Es kamen schon Fragen, wie kalt es wohl ist und ob es einen Posten draussen gibt, bei dem man mit Stirnlampe arbeiten muss», erzählt er lachend. Stoller und sein Team nutzen den letzten Monat vor dem Finale, um sich intensiv vorzubereiten. «Wir werden einmal pro Woche die Wettkampfsituation simulieren und ein Problem mit dem ganzen Team lösen – mit der Stoppuhr», so Stoller. 20 Minuten stehen jeweils pro Posten zur Verfügung.

## Grundbildung als Erfolgspeiler

Für die Vorbereitung investieren die Berner Oberländer viel Freizeit. «Scania schafft so auf eine Fun-Art zusätzliche Motivation», bestätigt Bruno Stoller. Dabei sei dies in der Schweiz im Bereich schwere Nutzfahrzeuge mit langen Öffnungszeiten und Schichtbetrieb gar nicht so einfach, sagt Theo Tobler. Letztlich profitierten jedoch alle vom zusätzlichen Aufwand – Scania, die Werkstätten, die Kunden und der Nachwuchs. In der Schweiz muss deshalb auch ein Lernender Teil des Team sein. «Sie sind schliesslich unsere Zukunft», begründet Tobler.

Dies bestätigt auch Bruno Stoller. Die erfolgreiche regionale Qualifikation in Bratislava, wo sich das Team aus Uetendorf hauchdünn vor der irischen Equipe den Platz im grossen Finale sicherte, brachte dem 12-Mann-Betrieb mehr Arbeit. «Unser Image hat sich massiv verbessert. Wir haben neue Kunden aus entfernteren Regionen», erzählt er. «Und es kamen sehr viele positive Reaktionen und Gratulationen. Unsere Kunden sind stolz, dass sie ihr Fahrzeug bei uns in die Werkstatt bringen», so Stoller.

Auch bei den Mitarbeitenden stellte Bruno Stoller einen Wandel fest. «Unsere Mechatroniker trauen sich mehr zu», sagt er. «Ein Mitarbeitender, der zuvor nicht so gerne Pannendienst vor Ort geleistet hatte, ging eine Woche nach der Rückkehr mit Freude und Selbstvertrauen zu einer Panne nach Grindelwald und löste das Problem innert einer halben Stunde.»

Ein Pfeiler des Schweizer Erfolgs – als solcher ist die Final-Qualifikation zu sehen – ist die hiesige Ausbildung. «Das duale System mit



V.l.n.r.: Theo Tobler (Koordinator Scania Schweiz AG), Bruno Stoller (Werkstattleiter), Marco Boschung (Teamleiter), Marco Gurtner, Matthias Köhn, Joel Wenger und Urs Wüthrich.

Praxis und Schule ist sehr gut», ist Theo Tobler überzeugt. Die Beispiele von Lukas Hediger und Jean Trotti, die als Nutzfahrzeug-Mechatroniker bei internationalen Wettbewerben der Automobil-Mechatroniker Erfolge feiern konnten, zeigen, dass die Ausbildung auf fruchtbaren Boden stosse. «Ein Mechatroniker kann den massiven Schulstoff in Prüfungssituationen abrufen und die Komplexität und die grossen Herausforderungen im Bereich schwere Nutzfahrzeuge meistern», erklärt Bruno Stoller. Potenzial sieht Theo Tobler noch im Bereich Sprachen. «An unserem «Welcome Day» ermuntern wir unsere Lernenden, dass sie während ihrer Ausbildung Zeit für Fremdsprachen investieren. Gewisse Beschriebe existieren zum Beispiel nur auf Englisch», so Tobler.

Der Lohn für die investierte Zeit ist für das Team aus Uetendorf nun der Ausflug vom 2. bis 5. Dezember 2015 an das Finale des Top-Team-Wettbewerbs in der Scania-Betriebszentrale in Södertälje, knapp 30 km südöstlich von Stockholm. «Es ist speziell, dass wir dort direkt mit den zuständigen Ingenieuren über aktuelle Themen, die wir im Alltag antreffen, diskutieren können», freut sich Stoller. <

## Frischer Wind im Klimageservice AVL ADS 130



Das vollautomatische Klimageservicegerät für höchste Ansprüche arbeitet schnell und zuverlässig und ist bei Anlagen mit R 134a oder HFO-1234yf einsetzbar. Ein intelligentes Design ermöglicht die intuitive, einfachste und sichere Bedienung über ein **grosses 15-Zoll-Touchdisplay**, die Arbeitsschritte erfolgen bildunterstützt. Das AVL ADS 130 bietet Performance vom Feinsten und spart Dank Qualitätskomponenten Wartungskosten. Jetzt zum **Aktionspreis** erhältlich!

Von Ihrem langjährigen Partner in Abgasmessung und Diagnostik:

**SCHENK INDUSTRIE AG**, 6403 Küssnacht a.R.  
Tel. 041 854 88 88, [www.schenk-industrie.ch](http://www.schenk-industrie.ch)

**SCHENK**  
Systems for a mobile world

transport-CH: Schwerpunktthema «Nachwuchs»

# Die Faszination für schwere Fahrzeuge

Die transport-CH widerspiegelt das Bild einer hoch professionellen, umweltfreundlichen und zukunftssträchtigen Branche. Ein Schwerpunktthema an den vier Messetagen ist deshalb der «Nachwuchs». AUTOINSIDE sprach mit Olivier Maeder, AGVS-Bereichsleiter Aus- und Weiterbildung über die speziellen Anforderungen der Berufe im Nutzfahrzeugbereich. Mario Borri, Redaktion

■ **Wie unterscheiden sich die Anforderungen an einen Mechatroniker im Fachbereich Nutzfahrzeuge von denjenigen an einen Mechatroniker im Fachbereich Automobil?**



**Olivier Maeder:** Sicher muss die Faszination für die «schweren Fahrzeuge» und somit die Motivation bei den Lernenden vorhanden sein. Bezüglich der Elektronik und

auch den Assistenzsystemen ist das NFZ vergleichbar mit dem PW. Die Automobil-Mechatroniker Fachrichtung Nutzfahrzeuge werden speziell im mechanischen und hydraulischen Bereich stark gefordert und bezüglich den Motorisierungen steht der Dieselmotor im Vordergrund. Das Tätigkeitsfeld des Mechatronikers im Nutzfahrzeugbereich ist generell noch ein wenig breiter.

**Die beiden erfolgreichen Berufs-WM-Teilnehmer Lukas Hediger (2013 Platz 3) und Jean Trotti (2015 Platz 9) sind Nutz-**

**fahrzeug-Mechatroniker. Sind NFZ-Mechatroniker besser als die Kollegen im PW-Bereich?**

Das kann man so nicht sagen. Wie erwähnt, ist das Tätigkeitsfeld im Nutzfahrzeugbereich noch breiter als beim Personenwagen. Speziell bei den mechanischen Arbeiten, wie Getriebe und Motor zerlegen, haben sie eher Vorteile als Nachteile. Wichtig ist die Persönlichkeit und der Wille die Bestleistung zu erzielen.

**Gibt es Unterschiede im NFZ- und PW-Bereich in Sachen Nachwuchssuche?**

Auch im NFZ-Bereich ist die Schnupperlehre ein zentrales Element. Diese zeigt dem Betrieb und dem Schüler, ob er Freude hat und geeignet ist, mit Nutzfahrzeugen zu arbeiten. Der elektronische AGVS-Eignungstest ist derselbe wie bei den Personenwagen. An den Berufsmessen haben sich – unabhängig der Fachrichtung – die imposanten Nutzfahrzeuge als Ausstellungsobjekte bewährt. Auch geeignet sind Motoren-Modelle und Automatikgetriebe, die mit dem Diagnostikcomputer angesteuert werden können. Durch die Dimension der genannten Komponenten ist die

Wirkung auf die Schüler gross.

**Wie sieht es mit den Weiterbildungsmöglichkeiten aus – welches sind die Parallelen zu den PW-Berufsleuten?**

Die bekannten AGVS-Weiterbildungen Automobil-Diagnostiker, -Werkstatt-



koordinators, -Verkaufsberater und Kundendienstberater, welche mit einem eid. Fachausweis abgeschlossen werden, sind auch für Fachkräfte aus dem Nutzfahrzeugbereich geeignet. Die Diagnostiker-Ausbildung wird im zweiten Ausbildungsjahr getrennt durchgeführt. Speziell daran ist, dass die Diagnostiker-Ausbildung Fachrichtung Nutzfahrzeuge in Zusammenarbeit mit der STF Winterthur in der Instandhaltungsschule IH50 Thun der Schweizer Armee durchgeführt wird. Dies betrifft die Kompetenzbereiche Fahrwerk, Motor und Kraftübertragung. Die Höhere Fachprüfung (HFP) zum Betriebswirt im Automobilgewerbe ist auch für die Nutzfahrzeugspezialisten die AGVS-Unternehmerausbildung.

**Das Ausbildungsreglement in der NFZ-Branche wird auf 2018 überarbeitet – warum?**

Nicht nur im NFZ Bereich. Die Berufsbilder werden gesamthaft für Automobil-Mechatroniker, Automobil-Fachmann in beiden Fachrichtungen und für den Automobil-Assistenten überarbeitet. Dies hat die vom SBFI geforderte 5-Jahresüberprüfung der Berufe ergeben. Aufgrund der Berufsfeldanalyse, die mehrheitlich im 2014 durchgeführt wurde, werden nun die Inhalte der Handlungskompetenzen für die Berufe erarbeitet, um den Anforderungen der heutigen und künftigen Fahrzeuge Rechnung zu tragen. Für die EFZ-Nutzfahrzeuglernenden haben wir zudem beim ASTRA den Antrag für den Lernfahrausweis ab 17 Jahren gestellt. Damit könnte sichergestellt werden, dass die Führerprüfungen bis zum Ende der Ausbildung absolviert werden können. <

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

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



transport-CH

# «Place to be» im November

Die transport-CH kann schon vor Beginn am 12. November einen Rekord vermelden: Für die Leitmesse der Nutzfahrzeugbranche haben sich 222 Aussteller angemeldet. AUTOINSIDE hat vier von ihnen im Vorfeld besucht und über die Bedeutung der Messe und übers Geschäft gesprochen. Zuvor erzählt OK-Präsident Dominique Kolly im zweiten Teil des Interviews etwas über die Geschichte und die Highlights der transport-CH. **Mario Borri**, Redaktion

## ■ Können Sie etwas zu Geschichte und Entwicklung der Messe sagen?

**Dominique Kolly:** Die Idee hatte ich 1999: Auf der einen Seite wusste ich, dass der Nutzfahrzeug-Salon in Genf Geschichte sein würde. Andererseits standen wir in Fribourg kurz davor, das Ausstellungsgelände auf dem Forum Fribourg zu eröffnen. Da habe ich kurzerhand allen Mitbewerbern telefoniert und sie angefragt, ob sie sich vorstellen könnten, gemeinsam eine Ausstellung auf die Beine zu stellen. Die erste Austragung fand dann im November 2001 statt. Wir haben sehr rasch eine gut strukturierte und professionelle Organisation auf die Beine gestellt, welche anschliessend fünf Anlässe in Fribourg durchgeführt hat. Seit 2011 organisieren wir nun die transport-CH auf dem Gelände der Bernexpo, da das Forum Fribourg zu klein wurde. Tatsächlich sind wir zwischen 2001 und 2015 von 37 auf 222 Aussteller angewachsen. Die Ausstellungsfläche hat von 8000 auf 45000 m<sup>2</sup> zugenommen.

## Was hat der Umzug nach Bern gebracht?

Ein landesweites Renommee und gesamtschweizerische Bekanntheit, die ihren Widerhall auch im grösseren Interesse seitens der Politik gefunden hat. Nichtsdestotrotz müssen wir aber zwei Aspekte weiter pflegen: Wir müssen die warmherzige Ambiance bewahren, welche die transport-CH gerade in Fribourg ausgezeichnet hat, und wir dürfen als nationale Leitmesse die sprachlichen Minderheiten aus der Romandie und dem Tessin nicht vernachlässigen.

## Für wen ist der Besuch der Messe ein Muss?

Die transport-CH ist mehr als eine Fachmesse. Sie ist der «place to be» im November. Ein echter Branchentreff in diesem Jahr schlechthin. Dabei haben wir konzeptmässig ganz klare Schwerpunkte gesetzt: Am Donnerstag und Freitag steht das B2B-Geschäft, also der Kunde, im Vordergrund. Am Samstag und Sonntag ist Familientag, womit die transport-CH den Schritt zur Publikumsmesse macht.

## Was dürfen die Besucher an der Messe aus Ihrer Sicht nicht verpassen?

Neben dem eher geselligen Teil, der durch das Engagement der Organisatoren des Trucker-Festivals Interlaken unter dem Motto «Country Trucker-Festival goes transport-CH» hervorragend ergänzt wird, werden auf dem Gelände der Bernexpo tatsächlich auch Markt-Neuheiten und Premieren präsentiert, die es so in der Schweiz vorher noch nie zu sehen gab. Und auch thematisch versuchen wir, den Besuchern mit Fachveranstaltungen einen Mehrwert im Sinne von Attraktionen zu bieten. Bei neuen wie arrivierten Technologien gibt es zudem innovative Neuheiten – und zwar punkto Umweltfreundlichkeit wie auch Wirtschaftlichkeit. Das alles hat an der transport-CH Platz. Zu den 222 Ausstellern gehören denn auch alle Importeure von schweren und leichten Nutzfahrzeugen sowie die wichtigsten Marktakteure wie Anhänger-, Fahrzeug-, Karosserie- und Hebegebäudebauer, Ausstattungs-/Zubehöranbieter und Dienstleistungsanbieter der Aus- und Weiterbildung. Und die Verbände präsentieren ebenfalls ihre Angebote. Die transport-CH ist damit der Branchentreffpunkt schlechthin.

## Kann man schon technische Trends ausmachen?

Die Nutzfahrzeugbranche ist mit der transport-CH auf dem Weg in die Zukunft. Und da gehören alternative Antriebssysteme und die Elektromobilität mit dazu. Wir sind deshalb besonders stolz, dass erstmals zwei Anbieter aus diesem Bereich ausstellen. Damit können wir der Öffentlichkeit ein angemessenes Bild vermitteln. An der transport-CH vom 12. bis 15. November 2015 auf dem Gelände der Bernexpo steht die innovative Nutzfahrzeugbranche als Ganzes im Fokus. <

**Das sagen die Aussteller – einmal umblättern!**



transport-CH: Vier Aussteller im Fokus

# Persönliche Kontakte pflegen,

Ob Nutzfahrzeug-Importeure, Anhänger-, Fahrzeug-, Karosserie- und Hebeerbauer oder Ausstattungs- und Zubehör-anbieter – an der transport-CH stellen alle aus. AUTOINSIDE hat vier herausgepickt – die KSU/A-Technik AG (Werkstatteinrichtungen und Werkzeuge), Safia AG (Werkstatteinrichtungen), Luginbühl Fahrzeugtechnik AG (Fahrzeug- und Werkstatttechnik) und Matik AG (Ersatzteile und Zubehör, Swiss Automotive Group). **Mario Borri**, Redaktion

## ■ Was erhoffen Sie sich von Ihrer Präsenz an der transport-CH?

**Roland Schindelholz, Product Manager Garageneinrichtungen KSU/A-Technik AG:** Wir wollen einerseits den persönlichen Kontakt zu unseren bestehenden Kunden pflegen und neue Kontakte knüpfen. Andererseits wollen wir den Bekanntheitsgrad erhöhen und unser Sortiment sowie die neuen Produkte vorstellen.

**Louis Huwyler, Geschäftsführer Safia AG:** Die transport-CH hat sich in den letzten Ausgaben zu einer wichtigen Plattform für uns entwickelt. Zahlreiche Neubau- und Umbauprojekte wurden an uns herangetragen, die sich mittelfristig auch umsetzen lassen konnten. Wir möchten auch neue Kontakte knüpfen und unseren Kunden interessante Neuigkeiten vor Ort zeigen.

**Erhard Luginbühl, Geschäftsführer Luginbühl Fahrzeugtechnik AG, Vizepräsident des saa, Leiter Fachgruppe Nutzfahrzeuge (NF):** Die transport-CH ist als nationale Ausstellung die einzige Plattform in diesem Bereich, die auch französisch sprechende Kunden anzuziehen vermag. Weil für meinen Betrieb dieser Teil des Marktes wichtig ist, nutzen wir diese Plattform.

**René Wasem, Leiter Marketing und Produktemanagement, Matik AG:** Mit der Anwesenheit an der Messe, wollen wir unseren Bekanntheitsgrad weiter steigern, das bestehende Produktprogramm näher bringen und auch Neuheiten zeigen. Vor allem wollen wir aber die Gelegenheit nutzen, um den menschlichen Kontakt mit unseren Kunden zu pflegen.

## Was braucht es, um in der Nutzfahrzeugbranche erfolgreich zu sein?

**KSU/A-Technik AG:** Kenntnisse im Markt, persönlicher Kontakt sowie qualitativ hochstehende Hard- und Software. Ebenfalls wichtig ist ein gutes Preis-Leistungs- und Qualitäts-Verhältnis.

**Safia AG:** In der Schweiz ist es sicherlich wichtig, die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden zu verstehen und darauf einzugehen.

**Luginbühl AG:** Da alles, was wir auf dem Nutzfahrzeug implizieren, nach Jahren von den Herstellern übernommen wird, fegt es uns immer wieder vom Markt. Dabei haben wir gelernt, immer innovativ nach Neuem zu suchen, für die Schweizer Branche anzupassen und mit unserer langjährigen Erfahrung zu vertreiben.

**Matik AG:** Es braucht ein tiefes Verständnis und sehr viel Know-how, um langfristig erfolgreich zu sein. Daneben ist das Tempo ein zentrales Thema. Das Nutzfahrzeug ist ein Werkzeug, um eine Dienstleistung zu erbringen. Ein nicht einsatzfähiges Werkzeug erbringt keine Wertschöpfung für das Transportunternehmen.

## Wie wirkt sich die Euro-Franken-Krise aus?

**KSU/A-Technik AG:** Es ist klar, dass diese Krise auch vor der Nutzfahrzeug-Branche nicht Halt macht. Für die Schweizer Kunden ist es aber durchaus positiv, da sie von einem zusätzlichen Euro-Rabatt profitieren.

**Safia AG:** Die Währungs- und Wirtschaftskrise hat unsere Firma arg durchgeschüttelt. Aufgrund einer sehr hohen Lieferbereitschaft waren unsere Lager zum Zeitpunkt des Euro-Zerfalls prall gefüllt. Wir mussten den Schritt wagen und haben unser Lager entsprechend abgewertet. Wir stellen momentan fest, dass insbesondere die Transportbranche unter der Wirtschaftskrise leidet. Der Wille, Investitionen zu tätigen, war in den vergangenen Monaten abgeschwächt.



Louis Huwyler, Safia AG.



Roland Schindelholz, KSU/A-Technik AG.

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

# neue Kunden akquirieren

**Luginbühl AG:** Da kämpfen wir alle ganz massiv. Schlagartig mussten wir die Preise senken. Löhne bei meinen Mitarbeitern zu senken, kam bis dato nicht in Frage. Allerdings wird es leider in Zukunft so sein, dass junge Berufsleute tiefer einsteigen müssen. Wir werden immer an Deutschland gemessen. Durch das tiefe Lohnniveau dort sind wir immens unter Druck, um eine Zukunft als KMU zu haben

**Matik AG:** Wie in vielen anderen Branchen hat sich der Euro-Franken-Kurswechsel auf unsere Preise ausgewirkt. Das grössere Problem war nicht die Korrektur an sich, sondern der zeitliche Aspekt. Innert Tagen die Preise auf eine solche Währungsschwankung anzupassen, ist unmöglich. Ausserdem haben wir die am Lager liegenden Waren zu einem ganz anderen Euro-Kurs eingekauft, damit wir der verlangten Liefergeschwindigkeit unserer Branche Rechnung tragen können. Trotz diesen Umständen konnte Matik das Geschäft weiter ausbauen.

## Leiden Sie unter dem Importdruck?

**KSU/A-Technik AG:** Ja. Globale Vereinbarungen drücken zusätzlich auf die Margen. Direktimporte sind zwar ein Thema, jedoch will der Schweizer Kunde auch einen Schweizer Ansprechpartner für Verkauf, Wartungen und Reparaturen. Die schweizerischen Gesetze kennen unsere Nachbarländer nur bedingt.

**Safia AG:** Wir leiden nicht. Aber wir stellen fest, dass es auch in unserer Kundschaft Rosinenpicker gibt. Vereinzelt werden Waren aus unserem Produkteportfolio direkt importiert. Wenn man die Preise im Ausland genauer analysiert, fällt auf, dass wir als Schweizer Anbieter gar nicht viel teurer sind als unsere Nachbarländer. «Billiger» findet man immer. Ob die Abweichung wirklich einen Mehrwert bringt, bezweifle ich.



Erhard Luginbühl, Luginbühl Fahrzeugtechnik AG. René Wasem, Matik AG.

**Luginbühl AG:** Durch die Globalisierung und die Informationsverbreitung des Internets ist die Welt viel kleiner geworden. Durch unsere Strategie, mit eigenen Aussendienstmitarbeitern zu arbeiten, die den Kunden nach wie vor besuchen und beraten, und andererseits mit dem Ausbau unseres Internet Stores, tun wir beides. Den direkten Preisvergleich verlieren wir im Internet. Wenn aber der Kunde fachmännisch alle Kosten wie Einfuhr, Zollabfertigung, Transport etc. mit einrechnet, ist die Differenz so, dass der Kunde bei uns wirtschaftlich besser fährt.

**Matik AG:** Was heisst schon leiden? Der Druck aus dem nahen Ausland ist in unserer Branche schon seit Jahren eine Herausforderung, der wir uns erfolgreich stellen. Die heutige Internationalisierung – unsere Kunden sind zu einem grossen Anteil international tätig – ist für Matik ein ganz normaler Begleiter. Ein Begleiter, dem Matik sich stellt und damit begegnet, das wir uns stetig weiterentwickeln.

## Wie sehen Sie die Zukunft?

**KSU/A-Technik AG:** Sehr positiv, da wir unter anderem mit rund 80 Prozent Marktanteil Marktführer im Bereich Strassenverkehrsämter sind.

**Safia AG:** Ich habe grosses Vertrauen in die Schweizer Wirtschaft und ich bin sicher, dass sich die Industrie und das Gewerbe erholen werden. Aus unseren Lieferwerken ist eine enorme Innovation spürbar. Unsere Werkstatteinrichtungen werden auch in Zukunft zu den Besten in der Branche gehören.

**Luginbühl AG:** Ich bin der Meinung dass ein solide ausgeführtes Handwerk eine gute Zukunft hat. Die Frage dabei wird allerdings sein, ob wir uns in diesem rigorosen Marktumfeld so platzieren können, dass wir einerseits Produkte haben, die der Kunde akzeptiert, und die in unseren Kostenstrukturen so anbieten können, dass wir marktfähig bleiben.

**Matik AG:** Wir sind keine Propheten. Wir glauben an eine Zukunft des Wandels, der stetigen Entwicklung und Effizienzsteigerung, schlicht an den immer währenden Fortschritt. Eine grosse Herausforderung ist sicher die heutige Geschwindigkeit. Vor allem auch in der technischen Entwicklung, die uns als Teile-Händler und Unterstützer unserer Kunden vor grosse Herausforderungen stellt. Auch unsere Kunden müssen sich dieser Geschwindigkeit stellen, was nicht immer ganz einfach ist. <

FIAT/ALFA/LANCIA

YOKOHAMA

MG ROVER

MICHELIN

OSRAM

PIRELLI

BANNER

VREDESTEIN

GENERAL TIRE

## Richtig schmieren.

Hochleistungs-Schmierstoffe von Mobil.

**FIBAG**

Fibag AG  
Lischmatt 17  
4624 Härkingen

[www.fibag.ch](http://www.fibag.ch)
<http://shop.fibag.ch>

Lieferungen bis zu 3 Mal am Tag



## CONTINENTAL SUISSE SA

www.continental-reifen.ch  
Halle 1.2, Stand A009

### > Conti Hybrid HD3 und Conti Hybrid HT3

pd. Der Antriebsachsreifen Conti Hybrid HD3 beeindruckt durch seine im Vergleich zum Vorgängerreifen um bis zu 20 Prozent höhere Laufleistung. Zu dieser deutlichen Leistungssteigerung trägt vor allem das neue Blockdesign mit zahlreichen integrierten Lamellen in 3D-Geometrie bei.

Die bis in zwei Drittel der Gesamtprofiltiefe reichenden Lamellen sorgen einerseits durch eine höhere Blockstabilität für ein deutlich verbessertes Abriebsverhalten – einer der Garantien für das deutliche Plus an Laufleistung – und andererseits in ihrer Funktion als Griffkanten für eine

besonders gute Traktion über die gesamte Lebensdauer des Conti Hybrid HD3 auch bei Brems- und Beschleunigungsvorgängen auf nasser Strasse. Neu entwickelte Gummimischungen kommen sowohl im Laufstreifen als auch in der Seitenwand des Conti Hybrid HD3 zum Einsatz. Die neu abgestimmte Polymer-Gummimischung der Lauffläche ist speziell auf eine Steigerung der Laufleistung ausgelegt, wohingegen die optimierte Gummimischung der Seitenwände die Kraftstoffeffizienz des Antriebsreifens verbessert.

Mit den speziell für den Trailerreifen entwickelten Gummimischungen wurden gegenüber dem bewährten Vorgängerreifen ehrgeizige Einsparungsziele erreicht. Durch eine neu abgestimmte Laufflächenmischung konnte die Laufleistung des Conti Hybrid HT3 um acht Prozent gesteigert werden. Zudem verbessert die neue Mischung den Grip des Reifens, der für Nassgriffverhalten den EU-Labelwert «B» aufweist. Mit dem EU-Labelwert «B» ist der Conti Hybrid HT3 auch in der Kategorie Kraftstoffeffizienz ausgezeichnet. Einsparungen von sechs Prozent beim Kraftstoffverbrauch wurden durch eine optimal abgestimmte Kombination aus Gummimischung in der Lauffläche, der Seitenwand sowie einer optimierten Rillengeometrie erzielt. <

## Klar überzeugt Ihr Produkt auch online ...



**MAAGTECHNIC AG**

www.maagtechnic.ch  
Halle 1.2, Stand A037

**> Neue Formula für Rimula**

pd. Ob heiss oder kalt, ob schlammig oder staubig, ob steil oder kurvig: Das eingesetzte Öl muss einen Motor selbst unter extremen Bedingungen und bei langen Einsätzen schützen. Die Shell Rimula Motorenöle für Hochleistungs-Dieselmotoren erfüllen auch die höchsten Ansprüche für einen professionellen Betrieb.

Das innovative Schutzkonzept von Shell Rimula R6 LME beinhaltet Grundöle der Shell Synthesetechnologie, ein noch einmal weiterentwickeltes Additivsystem und eine einmalige Technik zum Schutz gegen Verschleiss. Diese Dreierkombination sorgt für maximale Motorenleistung bei optimaler Wirtschaftlichkeit – etwa in Form verlängerter Ölwechselintervalle sowie verbessertem Schutz der Katalysatoren und Dieselpartikelfilter.

**Weniger und mehr**

Hochleistungs-Dieselmotoren bietet Shell Rimula umfassenden Schutz vor Korrosion durch Säuren, die sich bei unvollständiger Verbrennung des Treibstoffs bilden. Zugleich halten diese technologisch führenden Öle den Motor sauber und sorgen damit für verbesserte Leistung und Langlebigkeit. Dies gilt auch in Bezug auf den Verschleiss: Ein stabiler Schmierfilm schützt Metalloberflächen vor Reibung und erhöht die Lebensdauer des Motors. Weniger Emissionen bei mehr betrieblicher Effizienz, tiefere Wartungskosten bei höherer Haltbarkeit und bis zu zwei Prozent geringerer Energieverbrauch sprechen eine deutliche Sprache zugunsten von Shell Rimula R6 LME.

**50-prozentige Steigerung**

Über 250 Busse zählt die Flotte der Stuttgarter Strassenbahnen AG. Dank dem Einsatz von Shell Rimula R6 LME wurde der Ölwechselintervall von 60 000 auf 90 000 km verlängert. Aus den gesenkten Kosten für die Wartung und den Ölverbrauch bei gleichzeitig höherer Produktivität resultieren jährliche Einsparungen von rund 40 000 Franken. <



... noch mehr überzeugen  
Sie mit Warenmustern.

**Direct Marketing. Auch das ist die Post.**

Die Wirkung macht den Unterschied: Botschaften sind überzeugender, wenn Sie mit einem Warenmuster die Sinne ansprechen. Setzen Sie auch auf den Brief und nutzen Sie dessen einzigartige Möglichkeiten.

Mehr Infos unter: [post.ch/promopost](http://post.ch/promopost)

**DIE POST** 

Gelb bewegt.

Sprechen Sie  
die Sinne an.

**ESA**

www.esa.ch  
Halle 1.1, Stand B010

> **Die ESA an der transport-CH**

pd. Die ESA wird erstmalig mit einem eigenen Stand an der transport-CH, der wichtigsten Nutzfahrzeugmesse der Schweiz, teilnehmen. Auf dem grosszügigen Stand in der Halle 1.1 im Messegelände der Bernexpo wird den Besuchern eine Vielfalt an ESA-

Produktehighlights im Nutzfahrzeugbereich präsentiert.

Mit der Reifenmontiermaschine Johnbean T8058 WL von Ihrer ESA können Räder bis zu 58" ohne Spannbereichsverlängerung problemlos montiert werden. Die Funktionsweise und weitere technische Raffinessen werden den Besuchern live an der transport-CH erläutert. Informationen und Preis-

auskünfte sind jederzeit unter [esashop.ch](http://esashop.ch) oder direkt beim zuständigen ESA-Aussendienstmitarbeiter verfügbar. <



**HIRSCHI AG**

www.hirschi.com  
Halle 3.2, Stand D014

> **Die Nummer 1 im Abschleppen und Verkuppeln**

pd. Die Hirschi AG ist schweizweit die führende Anbieterin von Anhängerkupplungen für Personen- und Lastwagen. Im Firmensitz in Brügg bei Biel sind rund 3500 verschiedene Kupplungen und Ersatzteile an Lager. Das Unternehmen ist Generalimporteur von Jost- und Rockinger-Produkten. Dazu zählen die bekannten Rockinger-Anhängekupplungen und Jost-Sattelkupplungen für leichte und schwere Nutzfahrzeuge, Stützwinden für Auflieger,

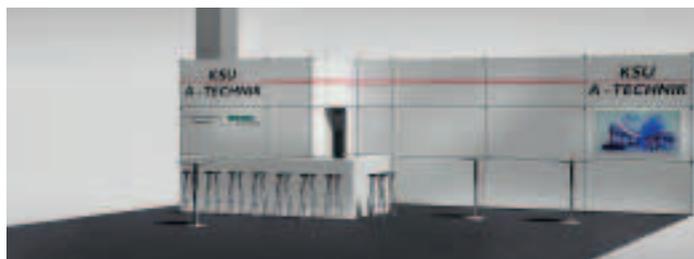
Lenkkränze und Zuggabeln für Anhänger sowie Komponenten für die Containertechnik. Nebst dem grossen Bestand an serienmässigen Kupplungen fertigt Hirschi aber auch individuelle Modelle an. Kunden profitieren von erstklassigen Produkten, schnellen Lieferzeiten und kompetenten Mitarbeitenden im Verkaufsaussen- und Innendienst, die gerne mit Rat und Tat zur Seite stehen oder die neusten Trends vorstellen. <



**KSU / A-TECHNIK AG**

www.ksu.ch  
Halle 4.1, Stand B001

> **Diverse Neuheiten**



pd. Besuchen Sie uns anlässlich des achten Nutzfahrzeugsalons in der Halle 4.1, Stand B001 in Bern. Sie finden bei uns alles rund um die Nutzfahrzeug-Werkstatt, vom Ringgabelschlüssel bis hin zur Prüfgrube. Die KSU/A-Technik AG vertreibt Werkstatteinrichtungen namhafter Hersteller, Maha Prüf- und Hebeteknik, Rolltec Prüf- und Reparaturgruben, Snap-On Werkzeuge, um nur einige zu nennen. Lassen Sie sich das Haweka Achsmessgerät Axis 4000 für LKW vorführen, oder lassen Sie sich von den Fuchs Gruben- und Stempelheber überzeugen.

Anlässlich des Autosalons 2015 in Genf, führte die KSU/A-Technik AG einen Wettbewerb durch. Die Teilnehmer mussten Fragen zur neuen Reifenmontiermaschine Hunter Revolution beantworten. Zu gewinnen gab es eine modulare Radwaschanlage von Performtec. Die glücklichen Gewinner sind Marianne und Hanspeter Grand von der Garage Enzian AG in Turtmann. Mit der Radwaschanlage von Performtec erweitert sich das Serviceangebot mit sauberen, eingelagerten Kundenrädern! <

**LUGINBÜHL FAHRZEUGTECHNIK AG**

www.luginbuehl-ag.ch/  
Halle 3.0, Stand A001

> **Grubenabdeckungssysteme**

pd. Stolpern, Ausrutschen oder der Sturz in eine Arbeitsgrube ist eine Gefahr, die oft unterschätzt wird. Damit die Arbeitsgrube auch in der Zeit sicher ist, in der kein Fahrzeug darauf steht, bieten wir manuell oder pneumatisch angetriebene Abdeckungssysteme an. Die Nachrüstung ist auf jedes bestehende Grubenprofil möglich und ohne bauliche Massnahmen individuell anpassbar. Die Tragbal-

ken aus einem Strangpressprofil aus Aluminium werden auf Mass zugeschnitten und an einem Ende der Grube in einer Aufnahme gespeichert, wo sie nur 60 cm Tiefe an Platzbedarf einnehmen. Die Tragfähigkeit der Abdeckung beträgt 1500 kg/m<sup>2</sup> und sie ist sowohl als Einzel- wie auch als Tandem-Abdeckung erhältlich. Gerne zeigen wir Ihnen die Abdeckung auf unserem Stand Nr. A001 in der Halle 3.0. <



**MATIK AG**

www.matik.ch  
Halle 2.0, Stand B002

> **Das Original für Ersatzteil und Zubehör**



pd. Seit dem 1. Juli 2013 spielt Matik in der Schweiz eine wichtige Rolle. Die transport-CH bietet die Gelegenheit, sich zum zweiten Mal an der wichtigsten Zusammenkunft der Branche zu zeigen. Vielfältiges ist zu sehen! Am Matik-Stand werden Themen in den Bereichen Teile für Reparatur und Unterhalt, aber auch Zubehör durch die vollzählige Verkaufsmannschaft präsentiert. Neuigkeiten gibt es in den Bereichen Scheibenbremsbelägen, LKW-Reifen Hankook, Ladungssiche-

rung, Bosch-Diagnose und ein neues Tool für technische Daten bilden die Highlights auf dem Stand. Aber auch im angestammten Sortiment zeigt Matik viel Interessantes zu den Themen Beleuchtung, Werkstatteinrichtungen, Werkzeuge und beweist eine starke Kompetenz mit starken Marken. Es gibt Vieles zu entdecken, bei einem Wettbewerb etwas zu gewinnen und für das leibliche Wohl ist auch gesorgt. Besuchen Sie Matik in der Halle 2, B002! <

**MOTOREX, BUCHER AG LANGENTHAL**

www.motorex.com  
Halle 2.2, Stand A005

> **Erfolgreich zu sein, heisst sich ständig zu verbessern**

pd. Und wieder dürfen wir am schweizweit grössten Nutzfahrzeugsalon 2015 teilnehmen. Nutzen Sie die Gelegenheit und kommen Sie an unseren Messestand an der transport-CH in Bern. Transportieren Sie neuestes Wissen über Schmiermittel und optimieren Sie ihr Nachschubwesen:

1. Wir zeigen Ihnen die wichtigen Funktionen von Fuel Economy Motorenölen und was Sie mit der Wahl des richtigen Motorenöls über die ganze Fahrzeugflotte einsparen können. Wussten Sie, dass das Motorenöl grössten Einfluss auf die Lebensdauer Ihrer Abgasnachbehandlungssysteme hat? Wir informieren Sie gerne im Detail.
2. Nehmen Sie teil am Spray-Workshop. Unsere Sprays versprühen Qualität welche Sie 1:1 austesten können. Halten

Sie Einblick und schnappen Sie sich das nötige Hintergrundwissen.

3. Wir bieten Ölversorgungen und informieren Sie über die gesetztes konforme Lagerhaltung von Betriebsstoffen.
4. AdBlue reduziert schädliche Stickoxide im Abgasnachbehandlungssystem. Bestellen Sie AdBlue gleich bei uns und mit dazu das für ihre Bedürfnisse zugeschnittene Befüll- und Lagerungssystem. <



# Für ein glänzendes Waschergebnis

## Maximale Power mit unserer neuen Premium-Linie



www.facebook.com/  
ChristCarWashShop

**Christ**  
CAR CARE

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

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

Hybrid-  
schaum

Nano-  
Glanzpolitur

High-Level  
Trockner

2 in 1  
Konservierer

**ÖL BRACK AG**

www.midland.ch  
Halle 1.2, Stand A033

> **Neue Produktionsanlage in Hunzenschwil im Bau**

pd. «Midland – Swiss Quality Oil» ist dieses Jahr am Nutzfahrzeugsalon transport-CH in Bern prominent vertreten: Am Stand A033 in Halle 1.2 zeigt die Schmierstoffmarke, was sie der Transportbranche zu bieten hat. Am Firmenstandort in Hunzenschwil AG hingegen sind die Bauarbeiten für eine neue, vollautomatische Schmierstoffproduktionsanlage im vollen Gang.



Futuristische Ansicht von der Autobahn A1 her.

Vor kurzem sind die ersten Tanks angeliefert worden: 20 Tanks mit einem Fassungsvermögen von je 100 000 Litern für Grundöle und 14 Tanks zu 50 000 Litern für Additive. Zusammen mit den Behältern für Mischungen wird die neue Anlage über 40 Tanks umfassen. Schon 2016 sollen in der Anlage, die als Bekenntnis zum Standort Schweiz zu verstehen ist, vollautomatisch Schmierstoffe hergestellt, abge-

füllt und gelagert werden. Nötig wird die neue Produktionsanlage, weil die wachsende Vielfalt der produzierten Schmierstoffe nach einer immer grösseren Zahl von Grundölen und Additiven verlangt. Mit der neuen Produktions- und Lagerinfrastruktur kann Midland dem Bedürfnis nach unterschiedlichen Schmierstoffen für unterschiedliche Einsatzzwecke noch besser Rechnung tragen. <

**PIRELLI TYRE (SUISSE) SA**

www.pirelli.ch  
Halle 3.0, Stand C022

> **Pirelli an der transport-CH 2015**

pd. Pirelli präsentiert sich vom 12. bis 15. November 2015 an der transport-CH 2015. Der Nutzfahrzeugsalon findet alle zwei Jahre und nun bereits zum achten Mal in den Räumlichkeiten der Bernexpo, statt. Pirelli präsentiert eine Auswahl seiner Premium-Produkte in einem modernen und stilvollen Ambiente (Halle 3, Stand C022). Im Fokus steht das neue Starprodukt, der MC:01.

Der neue MC:01 zeichnet sich insbesondere durch seine erhöhte Laufleistung und seinen verringerten Rollwiderstand aus. Um ihn

noch belastbarer und haltbarer als seinen Vorgänger zu machen, optimierten Ingenieure von Pirelli die Struktur des Reifens auf Basis der patentierten Technologie für die «01-Serie».

Vorzüge im Vergleich zum Vorgänger weist der MC:01 auch bei den Komfort- und Sicherheits-Eigenschaften auf. So wurde die Geräusch-Emission des MC:01 um drei Dezibel gesenkt. Darüber hinaus bietet der neue Reifen auf unterschiedlichen Strassenbelägen mehr Haftung und Stabilität bei Nässe und niedrigen Temperaturen. <



**T & W TECHNIK GMBH**

www.tw-technik.ch  
Halle 2.0, Stand A006

> **FGS Neuvorstellung auf der transport-CH**

pd. Bereits zum dritten Mal stellt die FGS GmbH aus Hohenfels in Bern aus.

Neben einem Sattelaufleger für den Autotransport, wie auch dem Absenkanhänger Tow-Liner (TTL), stellt FGS auch ein Chassis für den Verteilerverkehr vor. Hiermit unterstreicht der Hersteller vom Bodensee seine Chassis-kompetenz. Das Aufliegerchassis

ist ausgestattet mit Scheibenbremse und einer Bremsanlage von Wabco. Bezüglich Chassis-technik verfügt FGS selbstverständlich über eigene Trägerprofile. Die FGS-Chassis sind für den Schweizer Markt homogenisiert und typengeprüft.

Auch für den Mercedes Sprinter Schlepperumbau liegt eine Werksfreigabe vor. <

**THOMMEN-FURLER AG**

www.thommen-furler.ch  
Halle 1.2, Stand B045

> **Der perfekte AdBlue-Service**

pd. Der professionelle Einsatz von AdBlue by BASF in Unternehmen mit Fahrzeugflotten von mehr als 15 Lastwagen erfordert die Beschaffung einer AdBlue-Service-Station. Die Thommen-Furler AG bietet Ihnen als Kunden eine AdBlue-Service-Station der Marke Horn Tecalemit, die Sie neben Ihre Tanksäule hinstellen können. Diese für die Schweiz homologierte Service-Station kann über den Kauf von Neuware finanziert werden und gehört ab Auslieferung Ihnen. Auch Ihre Abwasserbehandlungsanlage oder Ihre Sicherheitsvorrichtungen für Gefahrgüter können auf diese Weise

finanziert werden. Thommen-Furler, Ihr Partner für Chemikalien und chemische Spezialitäten, für Schmierstoffe, für das Recycling von Sonderabfällen sowie für Umwelttechnik. Besuchen Sie uns in der Halle 1.2 am Stand B045. <



**WECKERLE AG**

www.weckerleag.ch  
Halle 1.1, Stand C014

**> Dinitrol Korrosionsschutz rechnet sich dreifach**

pd. «Jedes Fahrzeug rostet – auch Ihres» ist ein Werbespruch mit Substanz. Als professioneller Betrieb möchte man einerseits den Fahrzeug-Halter bestens bedienen, andererseits ist man als fortschrittlicher Dienstleister einem grossen Preisdruck ausgesetzt.

Doch was bei diesem Zielkonflikt, insbesondere bei Leasing-Fahrzeugen, oft ausser Acht gelassen wird, benötigt Weitsicht im Verkauf: Praxisbeispiele von langfristigen Denkweisen zeigen auf, dass es A nichts einfacheres gibt als das Fahrzeug im neuen Zustand zu schützen und B, dass bei der Rücknahme resp. beim Wiederverkauf des Leasing-Fahrzeugs kein Wertverlust durch Rost entsteht. Dies bedeutet weniger Aufwand, einen höheren Gewinn und eine Differenzierung im Markt.

Damit die Theorie auch in der Praxis einfach bleibt, unterstützt



die Weckerle AG in der optimalen Produktauswahl. Eine andere beliebte Variante offerieren die Dinitrol W)Stationen. Diese Profi-Betriebe kennen sich mit den Verfahrenstechniken perfekt aus und übernehmen die Ausführung der Applikationen für verschiedene Partnerbetriebe in der ganzen Deutschschweiz.

Mehr zum Thema Dinitrol, insbesondere für Nutzfahrzeuge, lässt sich am Weckerle Stand (Halle 1.1, C014) der Fachmesse transport-CH erfahren. «Neben Dinitrol werden wir unter anderem die neue Schwedische Qualitäts-Werkzeugmarke Kamasa Tools präsentieren», verrät Daniel Bielser, Leiter Marketing/Verkauf der Weckerle AG. <

**ZF SERVICES SCHWEIZ AG**

www.zf.com/services/ch  
Halle 3.0, Stand A022

**> Schweizer Premieren**

pd. Als Schweizer Premiere zeigen wir dieses Jahr die Openmatics Lösung. Diese bietet eine offene, zuverlässige und von Branchen-, sowie von Fahrzeug- und Komponentenherstellern unabhängige Telematik-Plattform für LKW- und Busflotten.

Weiter Präsentieren wir auf dem Stand:

Das neue, modulare Getriebesystem TraXon, die Integration von TRW in den ZF-Konzern als neue ZF-Division «Aktive & Passive Sicherheitstechnik» und das ZF 8-Gang-Automatgetriebe für den neuen Iveco Daily.

Unsere fachkundigen Mitarbeiter beraten Sie am Stand über Komponenten und Systemlösungen für Ihren Fahrzeugpark, Kundendienstleistungen, Reparatur-, Austausch- und Ersatzteilservice. Auf Wunsch beraten wir Sie gerne bei Ihnen zu Hause. Melden Sie sich auf unserem Stand und wir werden Ihre Wünsche sofort umsetzen.

Für kostenlose Eintrittsgutscheine und Fragen, melden Sie sich bei: Hans-Peter Lötscher, Telefon: 044 908 16 50, Email: hans-peter.loetscher@zf.com. <



## Ihr Systemanbieter

## rund um Rad, Reifen und RDKS

**NEU**  
**24 h**  
Lieferservice



- Hohe Warenverfügbarkeit
- Online-Shop mit Komplettradkonfigurator
- 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 Kompletträder  
[www.interpneu.de](http://www.interpneu.de)

**Interpneu**

## Marktnotizen von Eurotax

# Sinkende Preise beflügeln den

Während die Neuzulassungen in den ersten drei Quartalen 2015 um fast 10 Prozent anstiegen, nahmen die Handänderungen von Occasions nur um knapp 2 Prozent zu. Marktbeobachter Eurotax fasst die ersten neun Monate des laufenden Autojahres zusammen. Eurotax

■ Die Schweizer Wirtschaft entwickelt sich trotz der Schockstarre nach der Aufhebung des Euro-Franken-Mindestkurses von Mitte Januar 2015 entwickelt sich besser als erwartet. Das Brutto-Inland-Produkt stieg unter anderem dank Ausrüstungs- und Konsuminvestitionen, wozu auch die private und gewerbliche Anschaffung von Fahrzeugen gehört. In der Schweiz sowie im Fürstentum Liechtenstein wurden in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres 239 594 Neuwagen verkauft, was im Vorjahresvergleich einem Plus von 9,3 Prozent (+20 458 PW) entspricht. Erst zum zweiten Mal seit der Jahrtausendwende wurden im Monat September mehr als 24 000 Fahrzeuge immatrikuliert (+10,3%). Zu spüren bekam dies der Occasionsmarkt, der im gleichen Zeitraum um 1,8 Prozent (+11 395 PW) auf 638 156 Handänderungen zulegte.

Oberflächlich betrachtet könnten die guten Verkaufszahlen für Zufriedenheit sorgen. Die im Nachgang zur Aufhebung des Euro-Franken-Mindestkurses kurzfristig realisierten Preissenkungen sowie die damit einhergehende Margenerosion setzen allerdings einen Grossteil der Garagisten unter starken Druck. In der aktuellen Marktsituation – und insbesondere auch für das Image einer ganzen Branche – ist das vom ASTRA ver-

hängte Verkaufsverbot für die von der Diesel-Abgasaffäre betroffenen Neuwagen des Volkswagen-Konzerns ebenfalls wenig hilfreich, die Gemütslage nachhaltig aufzuhellen.

Die mit der Abgasaffäre verbundene Unsicherheit und die bevorstehenden Nachbesserungsmassnahmen an den Fahrzeugen werden die betroffenen Garagisten fordern, weiss AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli. «In den kommenden Monaten wird es darum gehen, das Abgasverhalten der betroffenen Fahrzeuge mittels Software-Anpassungen sowie nötigenfalls auch Eingriffen an der Abgasreinigungsanlage zu verbessern. Gleichzeitig muss das Vertrauen der Kunden in die Dieselselbstreinigungstechnik und in die Marken des Volkswagen-Konzerns wiederhergestellt werden.»

## Neuwagen führender Markenhersteller überdurchschnittlich gefragt

Wachstumsraten im unteren einstelligen Bereich sind angesichts des angespannten wirtschaftlichen Umfelds für die meisten Branchen und Unternehmen ein Erfolg. Deshalb ist das Plus von fast 10 Prozent seit Jahresbeginn mehr als respektabel, wenn gleich der damit erzielte Umsatz infolge

markanter Preissenkungen weniger glänzt.

Noch stärker als der Gesamtmarkt legten in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres die Verkäufe der zehn beliebtesten Marken zu (14,4%). Marktanteilmässig führt VW (+12,5%) die Rangliste weiterhin mit grossem Abstand an – die Wolfsburger wachsen indes langsamer (+7,9%), als die Verfolger BMW (+16,8%) und Mercedes-Benz (+27,3%). Sogar die Mitbewerber aus dem eigenen Konzern weisen höhere Wachstumsraten auf: Porsche (+50,9%), Seat (+18,7%), Skoda (+13,7%) und Audi (+11,2%). Hoch war erneut die Nachfrage nach Neuwagen aus französischer Produktion: Das Wachstum von Renault (+30,7%) markiert bei den Volumenherstellern gar den Spitzenwert, gefolgt von Peugeot (+16,7%) und Citroën (+9,8%). Geringer als der Gesamtmarkt wuchsen die Verkäufe bei Ford (+7,2%) und Opel (+2,9%).

Von der Diesel-Abgasaffäre noch nicht tangiert, stiegen die Immatrikulationen der Selbstzünder von Januar bis September 2015 um 13,3 Prozent. Alternativ angetriebene Personewagen mit Hybrid-, Elektro-, Gas- oder E85-Motor legten im Vorjahresvergleich um 43,2 Prozent zu. Die jeweiligen Marktanteile betragen neu 38 Prozent respektive 4,1 Prozent. Erneut gewachsen ist auch das Segment der 4x4-

## VERKAUFEN SIE IHRE NEUEN.

Jetzt Neuwagen inserieren  
auf [autoscout24.ch](http://autoscout24.ch)

AUTO  
SCOUT 24

# Verkauf von Neuwagen

Fahrzeuge: Mit 39,3 Prozent Marktanteil fahren heute zwei von fünf Neuwagen allradgetrieben.

## Occasionsmarkt leidet

Die Preiserosion im Neuwagenmarkt ermöglicht es bei identischem Budget, höherklassige Fahrzeuge zu kaufen oder im bisherigen Segment Geld zu sparen. Dies wirkt sich auf die Occasionennachfrage aus, ob schon mit 638 156 PW nach wie vor rund 2,7 Mal mehr Gebrauchte verkauft werden als Neuwagen. Trotzdem fällt das Wachstum vergleichsweise bescheiden aus: Von Januar bis September wechselten 1,8 Prozent mehr Gebrauchtwagen (+11 395 PW) den Besitzer als im Vorjahresvergleich.

Licht und Schatten stehen im Gebrauchtwagenhandel nahe beieinander: Während sich Fahrzeuge der deutschen Premium- und Mittelklasse wie Mercedes-Benz (+8,1%), BMW (+6,2%), Audi (+6,1%) und Volkswagen

(+5,2%) gut verkauften, wurden Gebrauchtwagenhändler der übrigen Top-10-Marken mit einem Nachfragerückgang konfrontiert. Schlusslicht war Opel (-4,6%), gefolgt von Renault (-3,7%), Fiat (-3,4%), Ford (-3,3%), Peugeot (-2,9%) und Toyota (-1,8%).

Ob die Nachfrage nach gebrauchten Fahrzeugen, die von der aktuellen Diesel-Affäre betroffen sind, im vierten Quartal 2015 – oder darüber hinaus – nachlassen wird, lässt sich zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht verlässlich prognostizieren. «Unsere einzige relevante Informationsquelle ist der Markt und der verhält sich derzeit absolut stabil», erläutert Heiko Haasler, Managing Director von Eurotax Schweiz, die Sachlage. «Die verfügbaren Daten weisen ein ganz normales Verhalten auf und lassen damit keine Schlussfolgerungen hinsichtlich nennenswerter Reaktionen seitens der Kaufinteressenten zu. Besonnenheit ist deshalb das Gebot der Stunde».

## Standzeiten steigen leicht an

Das relative geringe Plus der Halterwechsel liess die Standzeiten in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres um einen Tag auf durchschnittlich 95 Tage ansteigen (+1,1%). Erneut verzeichnen Fahrzeuge der Luxusklasse (127 Tage, +6,7%), SUVs und Geländewagen (87 Tage, +4,8%) sowie Gebrauchtwagen der Unteren Mittelklasse (93 Tage, +3,3%) den grössten Zuwachs. Etwas weniger gefragt waren auch Cabriolets/Roadster (121 Tage, +1,7%), Coupés (116 Tage, +0,9%) und Gebrauchtwagen der Oberen Mittelklasse (103 Tage, +0,0%). Im Gegensatz dazu standen Kompakt- und Minivans (94 Tage; -3,1%) sowie Gebrauchtwagen in den Segmenten Mittelklasse (94 Tage, -2,1%), Kleinwagen (89 Tage, -1,1%) und Mikroklasse (98 Tage, -1,0%) etwas weniger lange auf dem Hof. <

## Macht müde Mäuse munter.



Klingelt es bei Ihnen, wenn Sie sich eine absolut betriebssichere IT wünschen? Das ist die Stunde von Stieger Software, denn unsere integrierten Gesamtlösungen überzeugen durch ein Höchstmass an Zuverlässigkeit. Rund um die Uhr sorgt unsere Garagensoftware für effiziente Prozessabläufe bei einfachster Bedienbarkeit. Obendrein profitieren Sie von einer nachhaltigen Investitionssicherheit, die Sie nachts garantiert ruhig schlafen lässt.

**STIEGER**  
**SOFTWARE**

we drive your business



Ausblick für das Autogewerbe 2016

# Die Preise steigen wieder

Die Aufhebung des Mindestkurses durch die Schweizerische Nationalbank hinterlässt tiefe Spuren in der Autobranche und führt aufgrund von Preisanpassungen zu einem temporären Nachfrageboom im Neuwagengeschäft. Für 2016 prognostiziert BAKBASEL aber einen deutlichen Rückgang der Neuimmatrikulationen. Grund: Wieder steigende Preise, Sättigungstendenzen sowie die erwartete leichte Aufwertung des Euros. BAKBASEL



■ Nach einer kurzzeitigen Abnahme der Verkäufe neuer Personenwagen im Januar 2015 führte eine schnelle Reaktion bei der Preisgestaltung im Nachgang an die Aufhebung der Mindestkurspolitik zu einem Nachfrageansturm. Das nach 2011 erneut stark gesunkene Preisniveau lockte die Konsumenten vermehrt zum Autokauf. Zusammen mit vorteilhaften Finanzierungsbedingungen führt dies zu einer gesteigerten Nachfrage nach Personenwagen. Kumuliert resultierte zwischen Januar und September 2015 eine Zunahme der Immatrikulationen von 9,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Im verbleibenden Quartal wird sich die Dynamik leicht abkühlen. Ausschlaggebend dafür ist insbesondere das starke vierte Quartal 2014 (Basisseffekt). Insgesamt dürften im Jahr 2015 rund 323 000 Immatrikulationen von

Neuwagen vorgenommen werden (+6,9%).

AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli bremst die Euphorie: «Die Garagenbetriebe stehen aufgrund der massiven Preissenkungen unter einem noch grösseren Margen- und Rentabilitätsdruck. Darüber können die unerwartet hohen Stückzahlen bei den neu eingelösten Fahrzeugen nicht hinweg täuschen.»

Mit verzögerter Reaktion auf die attraktiven Neuwagenangebote wurden auch im Occasionenmarkt die Preise gesenkt und somit ein Rückgang der Anzahl Handänderungen vermieden. Nach einem Absinken der Halterwechsel in den ersten drei Monaten 2015 dreht sich die Dynamik seit dem zweiten Quartal ins Plus. Für das Gesamtjahr erwartet BAKBASEL eine Zunahme von 2,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr, wodurch rund 854 000 Halterwechsel vollzogen werden dürften.

## Einsetzen der zyklischen Sättigungstendenzen im Verlaufe von 2016

Der «Konjunkturausblick für das Schweizer Autogewerbe» im Auftrag des AGVS macht es deutlich: Das langsame Erstarren des Euro gegenüber dem Schweizer Franken im Zuge des wirtschaftlichen Aufschwungs in der Eurozone kommt wohl einem Ende weiterer Preissenkungen im Schweizer Autogewerbe gleich. Aufgrund von Sättigungstendenzen dürfte die Anzahl immatrikulierter Fahrzeuge im kommenden Jahr rückläufig ausfallen. Für das Jahr 2016 prognostiziert BAKBASEL einen starken Rückgang der Neuimmatrikulationen bei den Personenwagen auf 297 000 Fahrzeuge (-8,1%). Im Gebrauchtwagenmarkt rechnet BAKBASEL 2016 mit einer Stagnation.

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

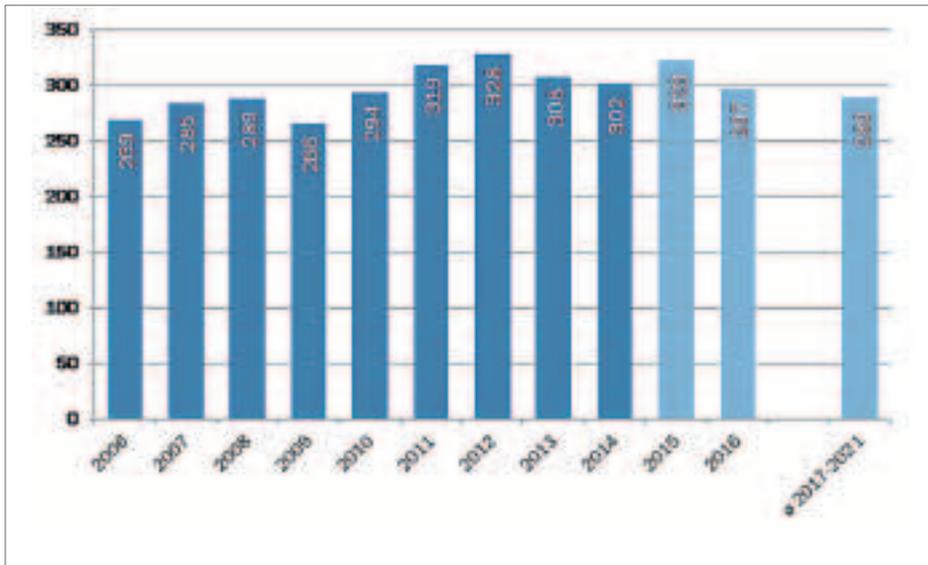
Wir sind nicht nah  
an der Branche.  
Wir sind mittendrin.

Als Vorsorge-Profis kennen wir die Bedürfnisse der Branche wie keine andere Pensionskasse. Wir beraten Sie gerne. Ganz unkompliziert, freundlich und kompetent. PK MOBIL, Wölflistrasse 5, 3006 Bern, Telefon 031 326 20 19, [www.pkmobil.ch](http://www.pkmobil.ch)

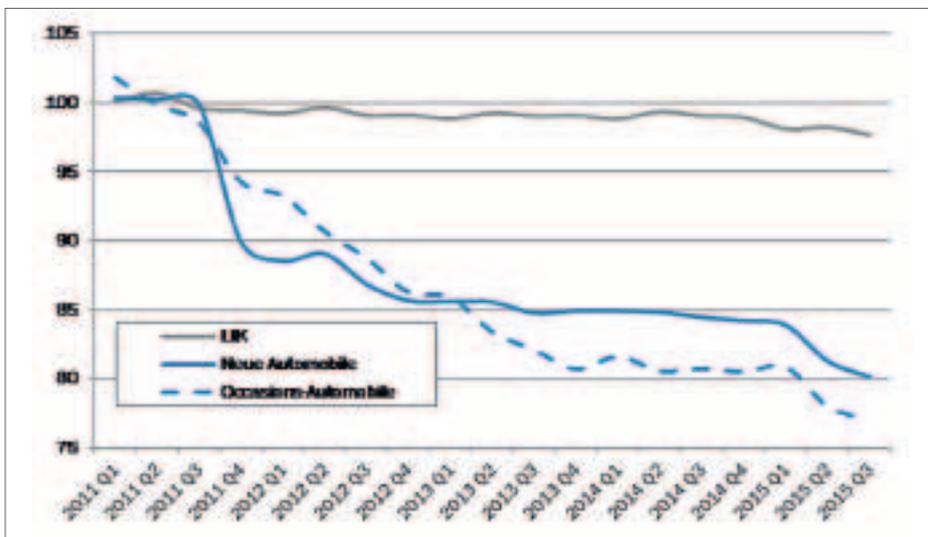
Sicher unterwegs in die Zukunft

**PK MOBIL**  
**CP**

**Immatrikulation von Neuwagen, 2006 – 2021**



Quelle: auto-schweiz, BAKBASEL, in 1000 Stück



Quelle: Landesindex der Konsumentenpreise; Index, 2010 Dez. = 100

**Risiken und Herausforderungen für das Autogewerbe**

Die globale Konjunktur bleibt anfällig für Rückschläge, welche auch die Entwicklung im Schweizer Autogewerbe meist auf indirektem Wege beeinflussen könnten. Neben einer wirtschaftlichen Baisse in China und den Auswirkungen der bevorstehenden Leitzinserhöhungen in den USA ist insbesondere auch der Verbleib Griechenlands in der Eurozone noch nicht gesichert.

Das Schweizer Autogewerbe sieht sich zunehmenden Herausforderungen aus dem Inland gegenüber. Die Umsetzung der Masseneinwanderungsinitiative, die anforderungsreiche Fachkräftesituation und umweltpolitische Interventionen von Regierungskreisen stellen Unsicherheitsfaktoren von politischer Seite dar. Im Autogewerbe selbst steht zudem ein anhaltender Verdrängungskampf im Fokus der kommenden Jahre. <

**BAKBASEL**

Den ausführlichen Konjunkturausblick finden Sie zum Download unter [www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch), Rubrik Branchenvertretung, Automobilhandel. Die Prognose wurde im Auftrag des AGVS vom unabhängigen Forschungsinstitut BAKBASEL Economics AG erstellt.

[www.bakbasel.com](http://www.bakbasel.com)



INFO



**Weiter kommen.**

Schweizer Motorenöl von AVIA für Personenwagen.

Die 6 synthetischen Hightech-AVIA-Motorenöle mit LowSAPS-Technologie erfüllen sämtliche aktuellen ACEA/API-Spezifikationen und Betriebsvorschriften für EURO-4-PW-Motoren mit Dieselpartikelfilter (DPF), TDI-Pumpendüse und für Benzinmotoren mit und ohne LongLife-Service.

AVIASYNTH DPF PLUS C 1	ACEA 2012	SAE 5W-30
AVIASYNTH DPF PLUS C 2	ACEA 2012	SAE 5W-30
AVIASYNTH DPF PLUS C 3	ACEA 2012	SAE 5W-30
AVIASYNTH DPF PLUS C 3	ACEA 2012	SAE 5W-40
AVIASYNTH DPF PLUS C 4	ACEA 2012	SAE 5W-30
AVIASYNTH VW LongLife III	ACEA 2012	SAE 5W-30

AVIA Motorenöle.  
Qualität, die überzeugt.



Tag der Schweizer Garagisten 2016: Interview mit Hannes Brachat, Herausgeber von AUTOHAUS

# «Das Produkt Automobil hat eine sehr gute Zukunft»

Den Fall VW hält er in seiner Dimension nach wie vor für «unüberschaubar», er plädiert für eine Prozessoptimierung im Garagenbetrieb und bescheinigt dem Automobil eine goldene Zukunft: Hannes Brachat, Herausgeber von AUTOHAUS, wird seinem Ruf einmal mehr gerecht – am 19. Januar 2016 dann auch am «Tag der Schweizer Garagisten». Reinhard Kronenberg, Redaktion

■ **Als Publizist mit Spezialgebiet Automobilwirtschaft beschäftigt Sie momentan vor allem der «Fall VW». Wie gravierend schätzen Sie persönlich den Fall ein?**

Hannes Brachat: Toyota würde sagen: «Nichts ist unmöglich!» Audi nennt das, wie eigen: «Vorsprung durch Technik!» Es ist ein gigantischer Betrugsskandal mit bislang unüberschaubaren Konsequenzen. Eigentlich sollte nun – bei allen Verdiensten – die nachherrschaftlichen Zeiten der Herren Piëch und Winterkorn eingeläutet werden. Das ist mit den bisherigen personellen Besetzungen noch nicht absehbar. Seitens der deutschen VW-Händlerschaft wundere ich mich. Da ist niemand, auch der VW-Händlerverband nicht, der klar hin steht und deutlich sagt: Ihr habt uns sichtbaren Schaden zugefügt, wir bestehen auf einer Entschädigung. Auf Schweizerdeutsch würde man wohlmeinend vom «Lumpenpack» reden. Mir fehlt da der Rütli-Schwur, um in ihrer Sprache zu bleiben. Es fehlt an Solidarität und Mut. Wir werden sehen, wie die Rückholaktionen für die Händlerschaft vergütet werden, wie die Restwertgestaltung der geleasteten Dieselfahrzeuge ausfallen wird. Vom Imageschaden und den zahllosen Gesprächen mit den Kunden in der Sache ganz zu schweigen. Würde mich nicht wundern, wenn VW gar einen Händlersolidaritätsbeitrag einfordern würde!

■ **Sie kommen aus dem Autogewerbe. Ihr Vater hatte einen Landmaschinen- und Automobilbetrieb. Sie Ihrerseits beobachten die Branche seither so aufmerksam wie kaum jemand anders: Was machen Händler heute wirklich gut – und was nicht?**

Das Schwierigste für jeden Händler ist, den jeweiligen Alltag zu gestalten. Davor ziehe ich jeden Tag den Hut! Kein Tag läuft in der Garage ab wie geplant. Es ist diese kreative Intelligenz des Durchwurstelns. Es sind dann abends doch irgendwie alle Autos im Service wieder

Hannes Brachat, 67, ist Herausgeber der renommierten Publikation AUTOHAUS, einem B2B-Onlineportal für die Automobilwirtschaft. Die Website wurde von der Deutschen Fachpresse soeben zum «Fachmedium des Jahres 2015» gewählt. Hannes Brachat schreibt dort auch jede Woche seine so beliebte wie gefürchtete Kolumne «HB ohne Filter» und das seit 17 Jahren.



fertig geworden. Hinter dieser Leistung steht die Leidenschaft für den Kunden. Jeder Rappen kommt vom Kunden. Das lebt und weiss man auch ohne die überzogenen Kundenbefragungen. Für mich zählt, ob der Kunde wiederkommt, Umsatz macht und mich weiterempfiehlt und nicht, ob er 75 oder 80 Prozent Kundenzufriedenheit im Gesicht trägt. Was läuft nicht gut? Das hängt ganz stark mit der Forderung des Alltags zusammen. Wann hat ein Autohändler Zeit, sich mit der Zukunft, den Marktentwicklungen zu beschäftigen? Das Wort «in Ruhe» nehme ich gleich gar nicht in den Mund. Alles Leben ist Veränderung. Wie passe ich meinen Betrieb an diese Veränderung an? Beispiel: Die Tankstellen verändern pro Tag bis zu sechs Mal elektronisch ihre Preise. Wir tauschen unsere Gebrauchtwagenpreise immer noch manuell aus. Wir verschicken unsere Kundenrechnungen immer noch per Post, obwohl da jede Rechnung 15 Franken kostet. In vielen Fällen wäre das heute elektronisch möglich. Es geht also um Prozessoptimierung, um Innovationen, um notwendige Anpassungen, wie die Service-Akzeptanz per eCheck etc.

■ **Sie werden am 19. Januar als Gast am «Tag der Schweizer Garagisten» darüber sprechen, wie Sie die Zukunft der Automobilwirtschaft sehen. Ohne schon das Referat vorwegzunehmen: Wie sehen die Inhalte aus?**

Ich möchte die Herausforderungen für den Automobilhandel und die Werkstatt für die Zukunft darstellen. An vorderster Stelle steht: Was muss sich verändern, um die Rendite im Betrieb zu verbessern? Dann: Wie integrieren wir den Präsenzhandel und den Onlinehandel unter einem Dach? Das Rückgrat in der Garage bildet der Service. Was kann der einzelne Betrieb tun, um seine Werkstattauslastung zu verbessern? Die Lösung heisst: Marktpotenzialausschöpfung.

HALLE 1.2  
STAND A033.

MIDLAND AM  
NUTZFAHRZEUGSALON



MIDLAND.CH



**Wenn Sie, bezogen auf das Auto, in die Zukunft blicken:  
Worauf freuen Sie sich persönlich – und worauf gar nicht?**

Wir haben zwei grosse automobiler Entwicklungen vor uns. Da ist zum einen der Einzug der Assistenzsysteme und in Folge das autonome Automobil. Mit Google oder Apple? Jeder Automobilist braucht für sein Wirken ein Grundvertrauen. Zuversicht ist nun mal die grösste Ressource für uns Menschen. Und das kann ich mit Gewissheit sagen: Das Produkt Automobil hat eine sehr gute Zukunft. Es gibt keinen anderen Verkehrsträger, der diese Freiheitsgrade, diesen Individualismus in dieser Qualität möglich macht. Worauf ich mich gar nicht freue? Ich habe nun ein Alter, in dem man sich mit dem Herbst, um nicht zu sagen mit dem Winter seines Lebens beschäftigen muss. Die Jungen werden noch den automobilen Flugschein erwerben müssen. Wir werden mit dem Auto fliegen können. Dann werden morgen unsere Kunden auf den Dächern unserer Autohäuser zum Service anfliegen. Scheibe, das werde ich leider nicht mehr miterleben!

**Ihre Kolumne «HB ohne Filter» gibt es seit 1998. Und alle sind sie selber von Ihnen geschrieben. Wie schafft man eine solche Konstanz?**

Diese Kolumne haben mir meine Redaktionskollegen eingebrockt, als wir im AUTOHAUS-Verlag 1998 Online gingen. «Hannes Brachat ohne Filter», also Klartext zu reden, das ist doch dein Markenzeichen. Und so wird man im Leben gelegentlich zu seinem Glück gezwungen. Ich darf wirklich sagen, bis heute jede Kolumne selbst geschrieben und jeden Buchstaben in die Maschine getippt zu haben. Sie sehen ja an den Leser-Kommentierungen, dass ich da auch ordentlich auf die Mütze kriege. Im Unterschied zu mir geben aber diese Schreiber meist nie ihre richtigen Namen an. Es fehlt am Mut zur Offenheit. Es ist sicher meine langjährige Erfahrung, die es möglich macht, die Dinge offen, anständig, klar, mit Verantwortung und Hintergrund beim Namen zu nennen. Das gelingt nicht immer. Ist aber Woche für Woche mein redliches Bemühen. <

**«Tag der Schweizer Garagisten 2016»:**

Wie es sich zur guten Tradition entwickelt hat, markiert der «Tag der Schweizer Garagisten» den Start ins neue Geschäftsjahr. Mit einem Mix aus Informationen, Emotionen und gemütlicher Kollegialität werden AGVS-Mitglieder und Gäste auf die anstehenden 12 Monate eingestimmt.



**Jetzt anmelden!**

Weitere Informationen zum «Tag der Schweizer Garagisten 2016» und die Möglichkeit, sich anzumelden, finden Sie hier: [www.agvs-upsa.ch/de/tagung2016](http://www.agvs-upsa.ch/de/tagung2016)



INFO



**ferrum**  
effizient, wirtschaftlich – sauber

**Waschanlagen von Ferrum:  
Auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten  
mit Qualitätsservice rund um die Uhr**

Ferrum AG | Waschtechnik | 5102 Rupperswil  
T +41 62 889 12 22 | [waschtechnik@ferrum.net](mailto:waschtechnik@ferrum.net) | [www.ferrum.net](http://www.ferrum.net)

Wärmebildkamera

# Infrarotstrahlung

Die Erfassung der Temperatur ist die häufigste Messung aller physikalischen Eigenschaften auf der ganzen Welt. Darunter fällt auch die Infrarotmessung mit einer Wärmebildkamera, die ganz interessante und teils spektakuläre Einblicke ermöglicht.

Harry Pfister, auto&wissen

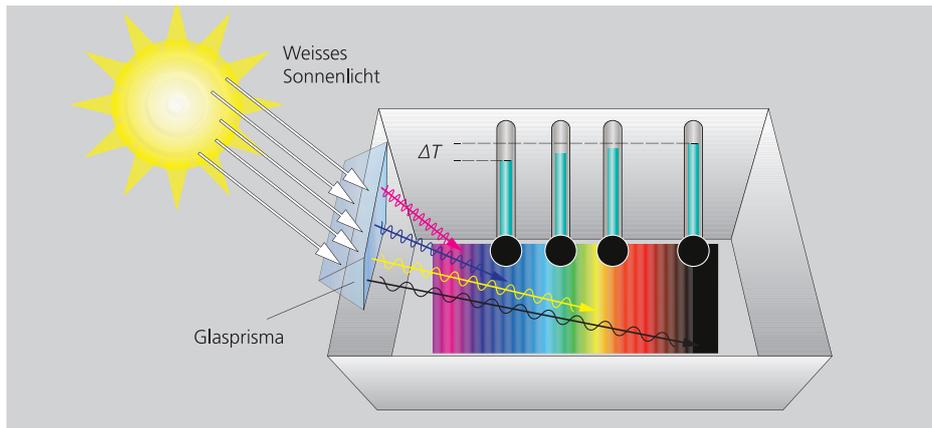


Bild 1. Das Herschel-Experiment belegt, dass im Infrarotbereich die Temperatur zunimmt.

■ Den physikalischen Zusammenhang zwischen der Infrarotstrahlung und der Temperatur entdeckte Sir Friedrich Wilhelm Herschel (1738 – 1822) im Jahr 1800. Herschel liess in seinem Experiment Sonnenlicht durch ein Glasprisma scheinen, um ein Spektrum von verschiedenen Farben zu erhalten (Bild 1). Er platzierte drei Thermometer im spektralen Farbbereich so, dass das Licht auf die geschwärzten Flüssigkeitsreservoir auftraf. Dabei beobachtete Herschel, dass die Temperatur vom violetten zum roten Teil des Spektrums hin zunahm. Durch Umplatzieren eines Thermometers vom roten in den dunkleren Bereich ausserhalb des Sonnenlichts fand er den Punkt der maximalen Erwärmung, der weit hinter dem roten Bereich lag. Was er entdeckte, war eine Form von Strahlung. Anfangs wurden sie als «Kalorische Strahlen», sehr viel später als Infrarotstrahlung bezeichnet. Das Wort «Infra» stammt aus dem Lateinischen, was darunter, unter, unterhalb bedeutet.

## Infrarotstrahlung

Die Infrarotstrahlung ist ein kleiner Abschnitt im elektromagnetischen Spektrum des Lichts mit seinen verschiedenen Wellenlängenbereichen, die als Bänder bezeichnet werden (Bild 2). Das Infrarotband selbst ist gemäss DIN 5031 in drei kleinere Bänder unterteilt:

- das nahe Infrarot (NIR) von 0,78 bis 3  $\mu\text{m}$ ,
- das mittlere Infrarot (MIR) von 3 bis 50  $\mu\text{m}$  und
- das ferne Infrarot (FIR) von 50 bis 1000  $\mu\text{m}$ .

Eine Infrarotkamera «sieht» im Bereich zwischen 3 und 5  $\mu\text{m}$  oder 8 und 14  $\mu\text{m}$  und wandelt die Intensität der Infrarotstrahlung in ein Bild um. Bei den gängigen Typen von 8 bis 14  $\mu\text{m}$  hat die Atmosphäre (Aerosole, Gase sowie Wasserdampf) einen geringeren Einfluss und verfälscht somit das Messergebnis weniger. Unser Auge hingegen kann nur Farben und Reflexionen im sichtbaren Bereich von 0,4 bis 0,75  $\mu\text{m}$  wahrnehmen.

Infrarotstrahlung ist Energie und als Wärme spürbar. Bekannt sind hierbei insbesondere die Infrarotstrahler, wie sie beispielsweise in der Tierhaltung oder Medizintechnik als Wärmequellen eingesetzt werden. Grundsätzlich strahlen alle Körper oberhalb des absoluten Nullpunktes (0 Kelvin;  $-273,15\text{ }^\circ\text{C}$ ) Wärme ab. Einfach gesagt ist Wärme thermische Energieübertragung. Die Wärme fliesst dabei stets vom Ort der höheren Temperatur zum Ort der tieferen Temperatur. Und unter Temperatur versteht man die Intensität der Molekularschwingung, welche spür- und messbar ist.

## Emissionswert

Der Emissionsgrad eines Körpers muss bei der Messung ebenfalls berücksichtigt werden. Als Vergleich dient ein «Schwarzer Strahler», der den Emissionswert 1 hat. Ein solcher Körper lässt keine Wellenbereiche des Lichts durch und sendet die aufgenommene Energie (Absorption) als elektromagnetische Strahlung wieder aus (Emission). Alle anderen Körper liegen darunter bis zu 0. Der Emissionsgrad ist vom Material und seiner Oberflächenbeschaffenheit abhängig. Hohe Emissionswerte haben beispielsweise:

- Elektroisolierband,
- Holz (Papier),
- Gummi und

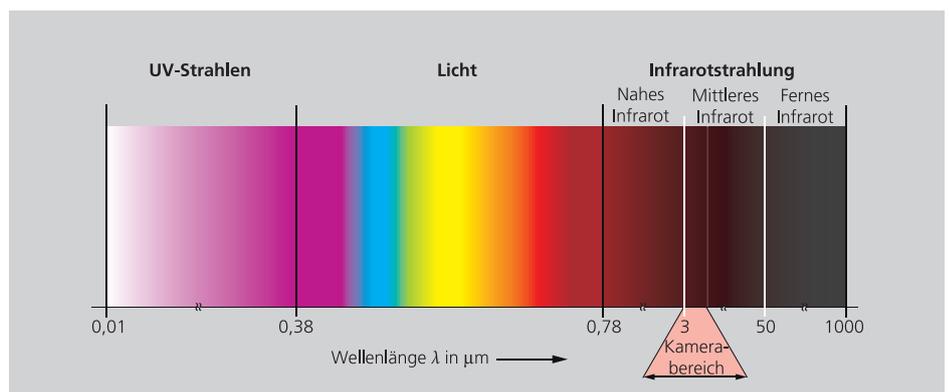


Bild 2. Die Infrarotstrahlung nutzt einen Teil des elektromagnetischen Spektrums.

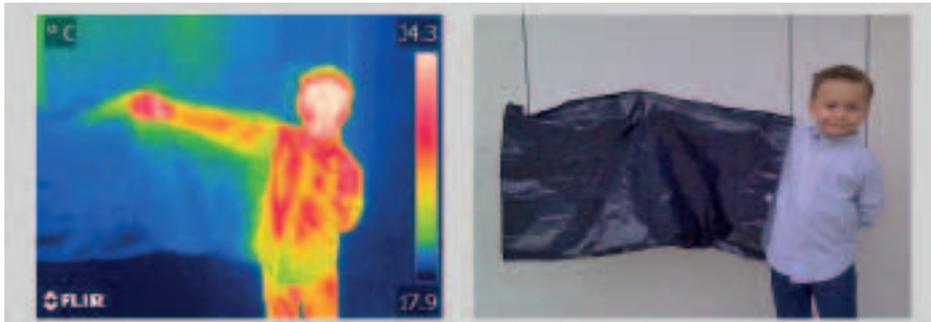


Bild 3. Wärmestrahlung wird mit der Infrarotkamera auch durch einen schwarzen Plastiksack sichtbar.

- nichtmetallische Farben.
- Niedrige Emissionswerte haben beispielsweise:
- polierte Metalle,
- saubere Metalloberflächen,
- Aluminium und
- Granit.

Gute Kameras ermöglichen die Eingabe des zu messenden Körpers, um dessen Emissionswert gerecht zu werden. Grundsätzlich ergeben Körper mit hohen Emissionswerten (> 0,5) genauere Resultate. Aus diesem Grund eignet sich das aufgeklebte Elektroisolierband (circa 0,96) als Hilfsmittel am besten, wenn der zu messende Körper einen niedrigen Emissionswert aufweist.

### Mikrobolometer

Wärmebildkameras messen die Infrarotstrahlung meistens mithilfe eines so genannten Mikrobolometers (griechisch: bole bedeutet Strahl). Sie sind thermoelektrisch temperaturstabilisiert und kommen meist ohne Kühlung aus, wodurch sie kompakt gebaut werden können (Bild 4).

Die neueste Mikrobolometer-Entwicklung von FLIR heisst Muon. Das kompakte Modul besitzt einen CMOS-Videoausgang mit Industrie-Schnittstellen, ist sehr leicht und misst 22 x 22 x 6 mm. Die

Leistung wird mit 300 mW beziffert, und die Bildrate reicht von 9 bis 60 Hz.

Das Mikrobolometer ist das Herz aller Kameras und besteht aus einer Scheibe, auf der temperaturabhängige Widerstandselemente aufgebracht sind. Als Material werden Metalle oder Halbleiter mit einem stark temperaturabhängigen elektrischen Widerstand (beispielsweise Vanadiumoxid oder amorphes Silizium) eingesetzt. Der Abstand von Widerstand zu Widerstand hat einen direkten Einfluss auf die Auflösung. Je dichter die Anordnung, desto besser die Auflösung. Auf einem so genannten Array können zum Beispiel 160 x 120 Elemente (älter) oder 320 x 240 (neuer) platziert sein. Trifft nun die Infrarotstrahlung auf ein solches Element, so ändert sich dessen Widerstand. Im Messstromkreis ergibt dies einen Spannungsabfall, welcher die Elektronik erfasst, umwandelt und als «Wärmebild» wiedergibt. Die elektrischen Werte werden als 256 Farb- oder Graustufen dargestellt (8 bit). Eine Software hilft bei der Umsetzung in die bekannten und oft spektakulären Regenbogenfarben.

Bei billigen Kameras kann es sein, dass bereits einzelne Widerstandselemente (5%) im Neuzustand defekt sind. Ein Beispiel: Klasse 3 bedeutet, dass 0,3 Prozent aller

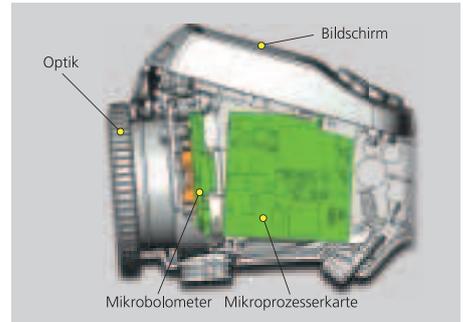


Bild 5. Aufbau einer FLIR-Kamera.

Elemente ausgefallen sind. Insgesamt gibt es 5 Klassen.

### Spezielle Glassorten

Für die Optik wird kein normales Glas verwendet, da der hohe Anteil an Siliziumoxid für Wärmestrahlung nahezu undurchlässig ist. Für die Infrarot-Optiken werden spezielle Glassorten aus einkristallinen Halbleitermaterialien wie Germanium oder Zinkselenid verwendet.

Das Mess-Field-of-View (MFOV) beschreibt die geometrische Auflösung und ist die kleinste Pixelgrösse, die eine Kamera bei einer gegebenen Distanz messen kann. Das heisst, je weiter die Kamera vom Messobjekt entfernt ist, desto weniger Details können dargestellt werden (Bild 6). <

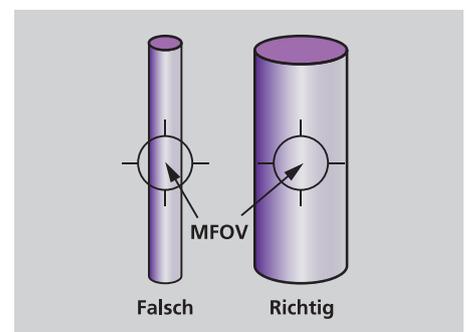


Bild 6. Das MFOV muss richtig gewählt werden.

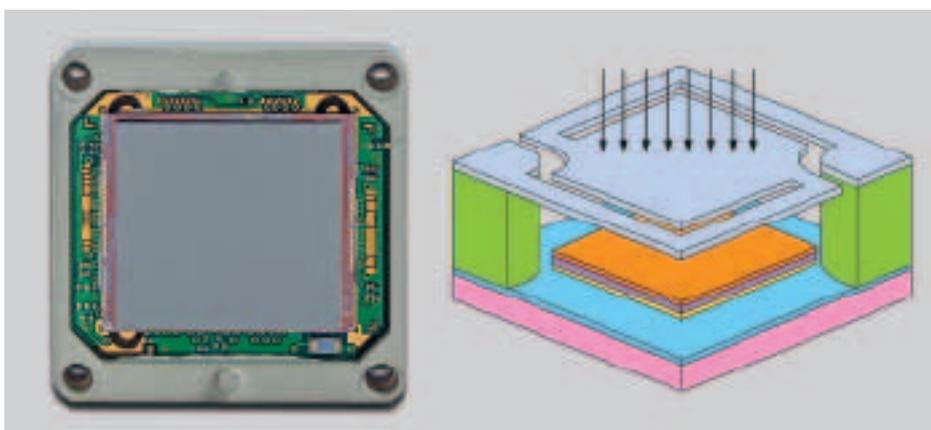


Bild 4. Links das neueste Mikrobolometer «Muon» von FLIR. Rechts ein einzelnes Widerstandselement, das für einen Bildpunkt verantwortlich ist.

**auto&wissen**  
www.auto-wissen.ch

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



www.auto-wissen.ch

INFO



# AGVS Business Academy 2015/2016

## Workshop Mitarbeitergespräche, 1 Tag

Bald stehen die Mitarbeitergespräche wieder vor der Tür. Wie läuft das bei Ihnen als Führungsverantwortliche/r ab? Wollen Sie Ihre Mitarbeitergespräche noch effizienter und erfolgreicher gestalten? Sind Sie bereit, sich intensiv mit der wirksamen Mitarbeiterentwicklung auseinander zu setzen? Dann sind Sie bei diesem Workshop genau richtig! (Siehe Bericht auf gegenüberliegender Seite)

- > 18. November 2015, Bern
- > 8. Dezember 2015, Bern

## NOVEMBER

### Eurotax AutocalcPro-Kurs mit Eurotax-RepairEstimate, 1 Tag

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

- > 5. November 2015, Winterthur

## DEZEMBER

### Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

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

- > 2. Dezember 2015, Bern

### Cool bleiben, wenn es heiss wird, 1 Tag

Wie Sie in anspruchsvollen Situationen souverän kommunizieren. Für alle, die das Optimum aus ihrem Kontakt mit Kunden,

Mitarbeitern, Lieferanten und Menschen herausholen wollen. Möchten Sie auch für eher schwierige oder anspruchsvolle Situationen gut gewappnet sein und bei Reklamationen clever kommunizieren? Dann sind Sie hier genau richtig.

- > 10. Dezember 2015, Bern

## JANUAR

### Basisseminar 2016 für Automobilverkäufer/innen, 12 Tage

In 12 Tagen werden die jungen oder angehenden Automobilverkäufer/innen im Detail mit den eigentlichen Verkaufsbelangen (Verkaufpsychologie, Kommunikation, Verkaufsmethodik) auf ihre tägliche Arbeit vorbereitet. Nebst den direkten Verkaufsfächern erhalten die Kursteilnehmer/innen zudem wichtige Informationen und Unterlagen zu Teilgebieten, welche sie ebenfalls kennen müssen: Versicherungsfragen, Teilzahlung/Leasing, Mehrwertsteuer, Occasionswagenbewertung, Rechtskenntnisse.

- > 18. Januar bis 2. Februar 2016

### « Formation Turbo pour vendeur auto »

Une occasion de dynamiser votre service commercial vous est offerte dès le 25 janvier 2016.

Un accélérateur pour vos ventes! Cette formation, qui s'adresse également aux

femmes, est utile à toutes les personnes de votre entreprise qui sont en contact avec la clientèle.

- > Du 25 janvier au 5 février 2016 à Paudex

### « Formation Turbo de Conseiller de service à la clientèle (Réceptionniste) »

Il en va de même pour la « Formation Turbo de Conseiller/ère de service à la clientèle » qui permet, en 10 jours seulement, et pour un investissement des plus avantageux d'acquérir de larges connaissances sur ce métier.

Améliorez votre rentabilité et la satisfaction de vos clients en donnant les moyens à votre nouveau/le ou futur/e conseiller/ère de service à la clientèle d'éviter des erreurs et d'optimiser le processus après-vente.

- > Du 4 au 15 janvier 2016 à Paudex

## FEBRUAR

### Occasionsmanagement, 1 Tag

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

- > 4. Februar 2016, Bern

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

EDUQUA



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



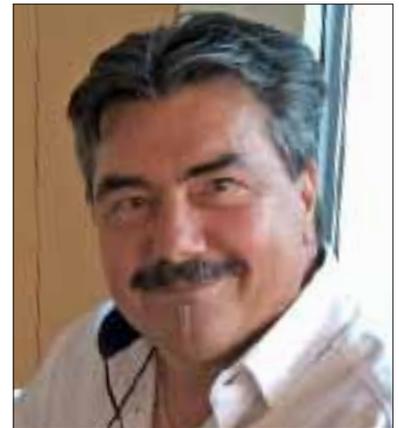
## Neues Seminar in der AGVS Business Academy: Was Sie über das «Qualigespräch» wissen sollten

# Erfolgreiche Mitarbeitergespräche

Mindestens einmal im Jahr steht es an: das Mitarbeitergespräch und ganz oft haben Chef und Mitarbeiter wenig Spass daran. Kein Wunder: Das Feedbackgespräch ist anstrengend, mühsam, unangenehm und mit zu komplizierten Hilfsmitteln ausgestattet. Gute Nachricht: die Mitarbeiterbeurteilung muss keine lästige Pflichtübung und frustrierender Leerlauf für Mitarbeitende und Chefs sein – es geht auch anders! **Roland Gasche**, Ashanti Berater AG

■ «Hart in der Sache – fair und wertschätzend im Umgang.» Auf dieser Basis baut der tägliche Workshop «erfolgreiche Mitarbeitergespräche» auf. Die Inhalte des Workshops sind so gewählt, dass die Praxis der Teilnehmenden im Mittelpunkt steht. Nebst einer effektiven und praxisorientierten Erarbeitung von Fertigkeiten und Fähigkeiten, konzentrieren wir uns dabei auf eine strukturierte und systematische Vorgehensweise. Die Teilnehmenden werden in der Lage sein, ein Mitarbeitergespräch strukturiert, effizient und zielführend umzusetzen. Sie können Mitarbeitergespräche wirksam und erfolgreich zum Abschluss bringen und sind in der Lage bestehende Hilfsmittel zu qualifizieren und Optimierungen vorzunehmen. Professionell geführte und auf Ziele ausgerichtete Mitarbeitergespräche sind ein unverzichtbares Instrument, um Mitarbeitenden deutlich zu machen, welchen wichtigen Beitrag sie zum eigenen und zum Unternehmenserfolg leisten können.

Strukturierte Mitarbeitergespräche zeigen auf, wo und wie Verbesserungen und Optimierungen erzielt werden müssen und stellen sicher, dass sie auch tatsächlich stattfinden. Nachhaltige Mitarbeitergespräche legen Jahresziele und deren Erreichung fest. Effizient geführte Mitarbeitergespräche sind motivierend und dürfen Spass machen. <



Dozent Roland Gasche.

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

**FIGAS – Ihr Branchenprofi**  
professionell – diskret – persönlich



## Branchentreuhand

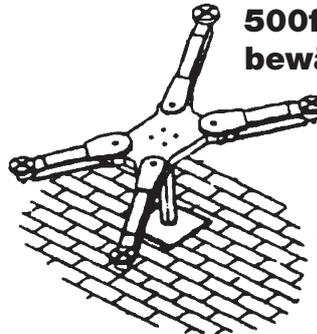
- Buchführung und Abschlussberatung
- MWST-Abrechnungen
- Steuerdeklarationen
- MWST-Checks
- Begleitung von Umstrukturierungen, Sanierungen und Liquidationen
- Inkassoübernahme

**professionell – diskret – persönlich**

**FIGAS Autogewerbe-Treuhand der Schweiz AG**  
Mühlestrasse 20, 3173 Oberwangen/Bern  
Telefon +41 31 980 40 50, [www.figas.ch](http://www.figas.ch)

Ein Unternehmen der OBT Gruppe

**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](mailto:info@gesag.ch)  
[www.gesag.ch](http://www.gesag.ch)

 **AGVS | UPSA**

**AUTOBERUFE**  
HABEN  
**ZUKUNFT**

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

Automobil-Verkaufsberater und Kundendienstberater erhielten den Fachausweis

# Krönung der Weiterbildung

Anlässlich einer würdevollen Feier konnten in Wangen a. A. die erfolgreichen Absolventen der Berufsprüfungen der Automobil-Verkaufsberater/-innen (AVB) und der Kundendienstberater/-innen (KDB) ihre Fachausweise entgegennehmen. Bruno Sinzig, Redaktion

■ Nachdem Jürg Fluri die Feier offiziell eröffnet hatte, hiess Olivier Maeder, der im AGVS für den Bereich Aus- und Weiterbildung verantwortlich ist, die Anwesenden im Namen des AGVS und der Prüfungskommissionen herzlich willkommen. Er überbrachte auch die Grüsse von Urs Wernli, dem Zentralpräsidenten des AGVS.

Olivier Maeder liess nochmals die bekannten, geforderten Fähigkeiten Revue passieren, die für den erfolgreichen Abschluss als Automobil-Verkaufsberater/in (AVB) oder Kundendienstberater/in (KDB) unerlässlich sind. Er wies mit Nachdruck darauf hin, dass für die Autobranche engagierte und hervorragend ausgebildete Mitarbeiter absolut unerlässlich sind.

## Der Wandel als grosse Herausforderung und Chance

Als Präsident der Qualitätssicherungskommission der Kundendienstberater erwähnte Peter Linder, dass nichts so sicher sei wie der Wandel. Immerhin hätte Carl Friedrich Benz, einer der Erfinder des Automobils, Ende des 19. Jahrhunderts darauf hingewiesen, dass es aufgrund der beschränkten Anzahl von Chauffeuren niemals

mehr als 5000 Automobile geben werde. «Heute – somit rund 140 Jahre später – wissen wir alle, dass Benz sich da gründlich geirrt hat.» Der stetige Wandel, beispielsweise neue Technologien, veränderte Kundenbedürfnisse oder andersgeartete Mitarbeiterwünsche, machten die tägliche Arbeit äusserst interessant und abwechslungsreich. Diesen Herausforderungen gelte es sich zu stellen.

Peter Blumenstein, Präsident der Qualitätssicherungskommission der Automobil-Verkaufsberater, machte darauf aufmerksam, dass die derzeitige Situation in der Automobilbranche alles andere als stabil und Erfolgsgeschichten eher selten seien. «Die Unsicherheit wird genährt durch Gegebenheiten wie Preis- und Abgasdebakel. Massenklagen laufen sich den Rang ab und es werden Bussgeld-Summen genannt, dass einem schlecht wird.»

Auch wenn Anzeichen von grossen Veränderungen in der Automobilindustrie anstehen, könne – trotz aller derzeitigen Widrigkeiten – festgestellt werden, dass die Mobilität auch in Zukunft eines der wichtigen Themen unserer Gesellschaft bleiben wird. Peter Blumenstein: «Klar, dass Verän-



Mit guten Wünschen und einem Geschenk entlassen: (v.l.n.r.) Jürg Fluri, Peter Linder, Heinz Freimann, Eugen Meyenberg und Peter Blumenstein.

derung unser stetiger Begleiter sein wird. Mit Ihrer Eigenverantwortung, einer ehrlichen und konservativen Einstellung werden Sie vom Mobilitätsbedürfnis unserer Gesellschaft profitieren können.»

## Rücktritte verdienter Experten

Der Wandel macht auch vor dem Expertenteam nicht Halt. Den Präsidenten der beiden Qualitätssicherungskommissionen war es vorbehalten, mit Heinz Freimann und Eugen Meyenberg zwei langjährige, verdiente Prüfungsexperten gebührend zu verabschieden. <



KUNDENDIENSTBERATER/-IN 14. Berufsprüfung

Ackermann Silvan, Balzers FL; Dezini Andreas, Spreitenbach; Flückiger Andreas, Rüeterswil; Föllmi Daniel, Besenbüren; Frommelt Philipp, Vaduz; Graf Andreas, Amriswil TG; Hollenstein Ivo, Bischofszell; Jauch Michael, Wilchingen; Jenny Thomas, Rüti ZH; Kaiser Raffael, Rheinfelden; Laubi Kevin, Thalwil; Maurer Christian, Winterthur; Pallotta Sybilla, Balzerswil; Reichenwallner Milena, Seewis Dorf; Stocker Larissa, Obermumpf; Tam Ivan, Bever; Tesoro Alexandre, Niederhasli; Weingartner Vincent, Knonau; Zollinger Stefanie, Regensdorf; Zotaj Ramona, Möriken.



AUTOMOBIL-VERKAUFSBERATER/-INNEN 43. Berufsprüfung:

Borer Marc, Allschwil; Bruno Luciano, Aesch BL; Da Silva Vaz José Armando, Amriswil TG; Di Giampaolo Ciriaco, Ebikon; Frey-Saner Melanie, Röschenz; Heeb Ralph, Oberriet; Hoerner Christian, Gippingen; Kaiser Benjamin, Aesch BL; Künzle David, Steffisburg; Lovera Coronado Mario Andres, Ostermundigen; Masullo Gioele, Zürich; Peverelli Marco, Thun; Schiess Cédric, Grandfontaine; Selmani Burim, Biel; Stenz Christian, Dottikon; Syfrig Roger, Hünenberg; Testagrossa Dario, Küssnacht a. R.; Zaugg Beat, Binningen. Aus der Romandie: Beetschen Wilbert, Châbles; Perret Grégory, Villars-Mendraz; Von Gunten Ludovic, Villeneuve.

STFW: VIP-Einweihung eines neuen Ausbildungstraktes

# Richtungsweisende Investition

Am 20. Oktober wurde der Erweiterungsbau des Ausbildungszentrums für Auto- und Carrosserieberufe der Schweizerischen Technischen Fachhochschule Winterthur (STFW) im Beisein von Bundesrat Johann Schneider-Ammann, AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli und weiteren Gästen feierlich eingeweiht. **Mario Borri**, Redaktion

Die STFW rief zur VIP-Einweihung des neuen Ausbildungstraktes L – und eine illustre Gästeschaar ist gekommen: CEOs, Verbandspräsidenten, Lokal- und Kantonalpolitiker sowie eine Handvoll Journalisten. Stargast war natürlich Bundesrat Johann Schneider-Ammann, der als erstes ans Rednerpult trat. Der Wirtschaftsminister betonte in seiner Rede, wie wichtig das duale Bildungssystem für die Schweiz sei und sich schon einige Länder, darunter die USA, sehr dafür interessierten. Institutionen wie die STFW seien verantwortlich dafür, dass die Jugendarbeitslosigkeit in der Schweiz so tief sei. «Schauen Sie nur zu unseren westlichen Nachbarn: Dort sind 40 Prozent der Jugendlichen arbeitslos», erklärte Schneider-Ammann.

## AGVS und VSCI gemeinsam in der STFW

Mit der Aufnahme des VSCI Nordostschweiz in die Stiftung der STFW wurde vor rund vier Jahren der Grundstein für das neue Kompetenzzentrum für Auto- und Carrosserieberufe in Winterthur gelegt. Gekostet hat der Erweiterungsbau rund 18,5 Millionen Franken. Ernst Stocker, Regierungspräsident des Kantons Zürich, erklärte, dass 3,3 Millionen Franken aus dem Lotteriefonds des Kantons stammten. Stocker betonte, eine Investition in ein Schulungszentrum wie dieses sei ein Schritt in die richtige Richtung.

AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli sagte, dass er sich sehr darauf freue, auch in Winterthur mit dem Carrossierverband VSCI zusammenzuarbeiten. Das geschehe ja schon in der Mobilitycity und dort seien AGVS und VSCI starke Partner. Auch VSCI-Zentralpräsident Hans-Peter Schneider lobte die Zusammenarbeit mit dem AGVS. Von den anwesenden Politikern wünschte der oberste Carrossier, dass sie die Betriebe in Sachen Berufsbildung noch stärker unterstützten.

## Tag der offenen Tür

Bevor sich Bundesrat Schneider-Ammann und seine Entourage auf den Besichtigungsrundgang begaben, bedankte sich STFW-Rektor Erich Meier bei allen Anwesenden und wies auf den Tag der offenen Tür vom 21. November hin. Dann seien auch Nicht-VIPs herzlich eingeladen, den neuen Ausbildungstrakt zu besuchen. <



Besichtigung mit Bundesrat: STFW-Rektor Erich Meier (3. v. r.) erklärt Wirtschaftsminister Schneider-Ammann (3. v. l.) was die Lernenden hier machen. Urs Wernli, Hans-Peter Schneider, Markus Hutter und Ernst Stocker (v. l.) hören zu.



Der neue Ausbildungstrakt an der Schlosstalstrasse.



Schneider-Ammann, Schneider und Wernli (v.l.)



Ernst Stocker: Regierungspräsident des Kantons Zürich.



Bundesrat Schneider-Ammann bei seiner Rede.



Urs Wernli: AGVS-Zentralpräsident.

## Sektion Genf

### > Der 23. Salon für Gebrauchtwagen in Genf aus Besuchersicht

■ Jedes Jahr organisiert die AGVS-Sektion Genf den Salon für Gebrauchtwagen, wobei die Aussteller ausschliesslich AGVS-Mitglieder sind. An der 23. Ausgabe wurden den Besuchern über 500 Fahrzeuge zu einem Preis von 3000 bis 50 000 Franken angeboten. Bei Salonschluss herrschte Optimismus – trotz der derzeit turbulenten Zeiten auf dem Automobilmarkt: 171 verkaufte Autos in drei Tagen zu einem Durchschnittspreis von 19 240 Franken. Dies entsprach durchaus den Erwartungen der Organisatoren und Partner und übertraf das Vorjahr sogar um 11 Prozent. Aber was denken die Besucher? Warum kommen Sie an den Salon für Gebrauchtwagen und was suchen sie? Wir haben uns mit verschiedenen potenziellen Käufern über ihre Meinung zum Salon unterhalten.

Diese Begegnungen haben uns gezeigt, dass potenzielle Käufer vor allem aus zwei Gründen zum Salon für Gebrauchtwagen in Genf kommen: die Freundlichkeit der Verkäufer und das gute Preis-Leistungs-Verhältnis. Diese beiden Gründe wurden bei unseren Gesprächen mit den Besuchern am häufigsten genannt. Aber es gibt auch noch andere Kriterien, die den Salon für Gebrauchtwagen für alle, die auf der Suche nach einem neuen Fahrzeug sind, zu einem unverzichtbaren Ereignis machen.

Die Besucher schätzen die kompakte Übersicht über das Angebot an Fahrzeugen aller Marken. Auch können sie durch die Gänge schlendern, ohne sich von den Verkäufern bedrängt zu fühlen. Letztere zeigen sich zudem sehr freundlich und geben gerne Auskunft. Hinzu kommt, dass sich das Angebot fast ausschliesslich auf sehr neue



Über 500 Fahrzeuge werden den Besuchern des 23. Salons für Gebrauchtwagen angeboten.

Gebrauchtwagen beschränkt. Die Wünsche der Suchenden sind sehr verschieden: kleiner Stadtflyer, wenn möglich deutscher Herstellung, oder ein praktisches Auto, aber kein Nutzfahrzeug usw.

Es geht auch hervor, dass die Preise tiefer liegen als jene, welche die Käufer auf den Websites mit privaten Angeboten finden können. Auch sind die Fahrzeuge in besserem Zustand als in einigen Garagen. Die angebotenen Fahrzeuge weisen ein korrektes Preis-Leistungs-Verhältnis auf. Einigen ging es darum, «eine Gelegenheit beim Schopf zu packen». Das heisst, sie kommen, um sich die Angebote anzuschauen und wenn ein Fahrzeug ihren Erwartungen entspricht, greifen sie zu. Nicht wenige ha-

ben schon drei oder sogar vier Fahrzeuge beim Salon für Gebrauchtwagen in Genf gekauft.

Wie gesagt, verhalten sich die Verkäufer eher zurückhaltend. Die Besucher schätzen es sehr, nicht bedrängt zu werden und ganz einfach die gewünschten Auskünfte zu erhalten. Die potenziellen Käufer ziehen es zudem vor, zum Salon zu kommen, anstatt Garagen abzuklappern, was mühsam ist und viel Zeit in Anspruch nimmt und nicht unbedingt dazu führt, dass sie das gewünschte Fahrzeug auch finden. Sie finden es wirklich praktisch, hier alles unter einem Dach zu haben. Mit nur einem Salonbesuch erfüllt sich vielleicht bereits ein Traum. <

Jean-Pierre Pasche

## Die Lastenträger.

THULE NÖRDRIVE MontBlanc uebler



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

CHEMUWA



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

## Sektion beider Basel

### > Neues Konzept und neuer Auftritt an der Auto Basel 2015

■ Über 26 000 Besucher verzeichnete die 12. Ausgabe der Auto Basel vom 17. bis 20. September 2015 in der Messe Basel. Die AGVS-Sektion beider Basel hatte sich für den diesjährigen Standauftritt ein neues Konzept überlegt und blickt auf vier erfolgreiche Messetage zurück. Im Zentrum stand die Mitgliederbetreuung.

Der persönliche Kontakt, spannende Fachgespräche, der direkte Gedankenaustausch bei leckeren Tapas und erfrischenden Getränken war Mittelpunkt und Ziel der Einladungen an den AGVS-Stand.

In diesem Sinne wurde auch der Stand neu gestaltet und erschien in diesem Jahr mit einem tollen Lounge-Bereich, der zum Verweilen und Fachsimpeln einlud. «Uns ist es wichtig, den persönlichen Kontakt mit unseren Mitgliedern zu pflegen und uns auszutauschen. An einer Messe wie der Auto Basel treffen sich die Spezialisten, deshalb ist hier der ideale Ort, um auch un-

sere Mitglieder abzuholen», erklärt René Degen, Präsident der AGVS-Sektion beider Basel.

Das Organisationskomitee blickt auf spannende vier Auto Basel Tage zurück und freut sich sehr, dass viele Mitglieder,

Berufsbildner, Lehrpersonen, Personen aus Politik sowie Gewerbe die AGVS-Lounge besuchten – herzlichen Dank an alle Besucher. Die AGVS-Sektion beider Basel freut sich auf die Auto Basel 2016. <

**René Degen, Armin Bühlmann**



Die Lounge der AGVS-Sektion beider Basel lud an der Auto Basel 2015 zum Verweilen und Diskutieren.

## Sektion Waadt

### > Auszug aus der Eröffnungsansprache von Rudy Blatter: «Hoch lebe unser Ausbildungszentrum!»

■ Die Eröffnung des Ausbildungszentrums Yverdon geht auf den 3. Oktober 1985 zurück. Mit diesen Worten schloss Rudy Blatter seine Eröffnungsrede. Zeremonienmeister der Feier zum 30-jährigen Jubiläum des Ausbildungszentrums Yverdon war Alexandre Oulevey, Präsident der 4-Rad-Berufsbildungskommission und Präsident des Vor-



Von links nach rechts: Philippe Monnard, Direktor des Ausbildungszentrums, Nicolas Leuba, Präsident der AGVS-Sektion Waadt, und Alexandre Oulevey, Präsident des Vorstandes des Ausbildungszentrums Yverdon.

standes des Ausbildungszentrums Yverdon. 1985 arbeiteten sechs Personen für das Ausbildungszentrum. Nach drei Vergrößerungen – 1992, 1996 und 2009 – zählt das Ausbildungszentrum zwischen 850 und 900 Lernende. Nebst der Berufsbildung werden auch Weiter- und Fortbildungen sowie überbetriebliche Kurse angeboten. Seit 2010 finden in den Räumen auch die Lehrabschlussprüfungen statt. Nicolas Leuba, Präsident der Sektion Waadt, erinnerte während seiner Rede an die Werte der Berufsbildung.

Aus aktuellem Anlass betonte er auch, dass die Berufsbildungsinstitutionen nicht schummeln. Man müsse «die Kirche im Dorf lassen». Angesichts der unzähligen Kommentare in der Presse, die so ziemlich alles und dessen Gegenteil behaupten, muss man einen klaren Unterschied machen zwischen den wenigen habgierigen Persönlichkeiten, die das Image oder gar den Ruf eines ganzen Berufsstandes zerstören, und dem Grossteil der Akteure der Automobilbranche, die hervorragende Arbeit leisten. So hat das Waadtländer Ausbildungszentrum in seiner 30-jährigen Existenz nicht weniger als 7000

Lernende aufgenommen. Die duale Ausbildung ist weltweit bekannt und anerkannt. Aber auch die Ausbildungsbetriebe, die Jahr für Jahr junge Menschen einstellen und in den Autoberufen ausbilden, dürfen nicht vergessen werden. Dafür braucht es Motivation, Energie, Zeit und Kompetenzen.

Ist Ausbildung der Treibstoff der Zukunft? Diese Frage stellte die Staatsrätin Nura Gorrite. Die duale Ausbildung garantiert den Know-how-Austausch zwischen den Schulen und Unternehmen. Der Nachwuchs ist gesichert dank Ausbildungen, die praxisnah sind und von den Erfahrungen der Lehrmeister und Ausbilder profitieren. Jeder und jede Lernende sollte es sich zum Ziel machen, nicht perfekt, aber immer der bzw. die Beste zu sein. Zudem werden die zukünftigen Lehrabsolventinnen und -absolventen aufgrund von wechselnden Arbeitgebern und Funktionen mit der beruflichen Mobilität konfrontiert. Die Entwicklung des Ausbildungszentrums beruht auf dem ständigen und erfolgreichen Dialog zwischen den verschiedenen Partnern. <

**Jean-Pierre Pasche**

## Entwicklungspotenzial im Car Wash-Angebot von Ihrer ESA

# Geniale Autowaschtechnik

■ pd. Die Autowäsche erfreut sich in der Schweiz grösster Beliebtheit. Auf der Schweizer Karte hat es jedoch noch viele Flecken ohne Car Wash-Angebot, entsprechend steckt in diesem wachsenden Geschäft noch viel Entwicklungspotential. Entscheidend ist, dass sich der Betreiber einer Waschanlage auf einen Ausrüster verlassen kann, der ihm Komplettlösungen anbieten kann. Ein solcher ist die ESA, die seit über 35 Jahren der exklusive Partner von WashTec ist – dem deutschen Hersteller und Weltmarktführer für Premium-Fahrzeugwaschanlagen. In dieser Zeit konnte sich die ESA ein unschätzbare Know-how aneignen, von dem alle Waschanlagenbetreiber profitieren können. Zudem sorgt die Partnerschaft mit WashTec immer wieder für Beachtung, vor allem durch die regelmässig erscheinenden Innovationen.

Eine der aktuellen Neuheiten ist das Waschportal «Race» aus der erfolgreichen

SoftCare-Reihe. Nebst den bei WashTec üblichen Top-Eigenschaften und den zahlreichen individuellen Optionen, glänzt dieses mit einem ausserordentlich vorteilhaften Anschaffungspreis. Das Race-Portal er-



zielt bereits mit der Basisausstattung erstklassige Wasch- und Trocknungsergebnisse.

Zum umfassenden Angebot der ESA gehören auch Waschstrassen, Selbstbedienungswaschplätze, leicht und intuitiv zu bedienende Bedientermine, SB-Staubsauger, chemische Produkte von SONAX und AUWA und vieles mehr. Bei der ESA profitieren Mitinhaber und Kunden nicht nur von Top-Produkten, sondern auch von der ausgezeichneten, Bedürfnis orientierten Planung und Beratung sowie vom schweizweit tätigen technischen Kundenservice, damit die Anlagen auch lange nach der Inbetriebnahme jederzeit störungsfrei und profitabel arbeiten können. Die Autowaschtechnik-Spezialisten der ESA stehen Interessenten für eine ausführliche Beratung gerne zur Verfügung. <

[esa.ch / esashop.ch](http://esa.ch/esashop.ch)

## Neuheit Ihrer ESA zum Start der Winterreifensaison 2015

# SafePneu – erweiterte Reifengarantie des Garagisten

■ pd. Pünktlich zum Start der Winterreifensaison 2015 führt die ESA – die grösste Reifenvermarkterin der Schweiz – die kostenlose Zusatzgarantie «SafePneu» ein. Die erweiterte Garantie deckt Reifenschäden, welche durch Scherben, Nägel oder Anfahrverletzungen an Randsteinen verursacht wurden und gilt während zwei Jahren ab Kaufdatum des Produkts. Via esashop.ch gelangt der Garagist zur Anmeldeseite und ergänzt dort die vorhandenen Angaben und schliesst einfach und schnell die kostenlose Zusatzgarantie ab.

«Damit bieten wir den Schweizer Garagisten ein weiteres wichtiges Instrument im Reifenverkauf. Zudem ist diese Dienstleistung ein zusätzliches Argument, den Reifenkauf beim Schweizer Garagisten abzuwickeln», meint Daniel Steinauer, Mitglied der Geschäftsleitung ESA und Bereichsleiter Reifen. «Die erweiterte Garantie gilt für ESA-Tecar Reifen, aber auch für alle übrigen Reifen, die in der ESA erhältlich sind.»

Weitere Informationen rund um die erweiterte Reifengarantie SafePneu finden Sie unter:

[www.esa.ch/safepneu](http://www.esa.ch/safepneu)



Die neue KFZ-Bekanntmachung der Wettbewerbskommission (Teil II)

# Werkstätten vor neuer Herausforderung

Die Wettbewerbskommission (WEKO) hat am 29. Juni 2015 die neuen Rahmenbedingungen (KFZ-Bekanntmachung) für den KFZ-Bereich erlassen. Die neuen Regeln treten am 1. Januar 2016 in Kraft und gelten bis 2022. AUTOINSIDE stellt in den drei Herbstaussgaben die wichtigsten Neuerungen dar. Der vorliegende November-Beitrag befasst sich mit den Regeln und Änderungen im Bereich «Reparatur & Service». **Olivia Solari, AGVS**

■ Von der neuen KFZ-Bekanntmachung ist der «After Sales»-Bereich weniger betroffen als der Handel mit Autos. Mit den wenigen Änderungen hat es die WEKO unterlassen, den Schutz der Marken-Werkstätten zu verbessern.

## I. Fortbestehende Rechte der (Marken-)Werkstätten

**Zugang zu technischen Informationen.** Eine Werkstatt (mit oder ohne Servicevertrag) hat weiterhin Anspruch auf technische Informationen und Hilfsmittel, um Reparatur- sowie allenfalls Garantearbeiten zu leisten. Die Werkstatt ist ferner befugt, an Schulungen des Importeurs teilzunehmen.

**Recht auf reinen Servicevertrag, ohne Händlervertrag.** Eine Markenwerkstatt behält das Recht, ausschliesslich Reparaturen durchführen zu dürfen. Eine gleichzeitige Pflicht, Fahrzeuge verkaufen und/oder Ersatzteile vertreiben zu müssen, kann dem Servicepartner grundsätzlich nicht auferlegt werden.

**Recht auf Reparatur verschiedener Marken.** Eine Werkstatt wird auch in Zukunft befugt sein, Fahrzeuge verschiedener, konkurrierender Marken zu reparieren.

## II. Die Krux mit dem Kontrahierungsanspruch

**Klarer Grundsatz.** Die WEKO hat deutlich gemacht, dass ein Unternehmen, welches die qualitativen Standards erfüllt, grundsätzlich ins Werkstattnetz des Importeurs aufzunehmen ist. Leider hat sich die WEKO bisher zur Frage, wie Standards festzulegen seien, nicht geäussert.



**Weitreichende Ausnahmen.** Die WEKO schmälert allerdings erheblich die Möglichkeit eines Garagisten, in ein Werkstattnetz aufgenommen zu werden. Der Importeur kann nämlich auch quantitative Kriterien (z. B. nicht mehr als eine Werkstatt in einer Region) einsetzen, sofern weitere Werkstätten die Durchführbarkeit und die sachgemässe Ausführung der Reparatur- und Wartungsarbeiten gefährden würden. Diesen Nachweis kann ein vom Importeur abgelehnter Garagist indes kaum erbringen. Man darf gespannt sein, wie die WEKO mit diesen neuen Problemen umgehen wird.

## III. AGVS-Empfehlungen

**Mustervertrag.** Der AGVS hat einen kartellrechtskonformen Werkstatt-Mustervertrag erarbeitet. Dieser ist auf der Homepage des AGVS abrufbar.

**Beratung.** Der AGVS wird sich bei der WEKO dafür einsetzen, dass die vielen KMU die Möglichkeiten, sei es nur als Markenwerkstatt tätig zu sein oder mehrere Marken reparieren zu dürfen, auch tatsächlich umsetzen können. Unser Rechtsdienst steht Ihnen bei Fragen gerne zur Verfügung. <

### GVO/KFZ-Bekanntmachung

Den kartellrechtskonformen Werkstatt-Mustervertrag sowie weitere Informationen zur KFZ-Bekanntmachung finden Sie unter

[www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch),  
Rubrik Politik, GVO/  
KFZ-Bekanntmachung



INFO

AEC-Garage des Monats September: Garage Bruno, Chur GR

# 47 AEC in einem Monat

Wer schon einmal einen AEC durchgeführt hat, kann die Leistung von Nino Imbriano, Andrea Ricchiello und Robert Kramer von der Churer Garage Bruno einschätzen. Der Kleinbetrieb hat im September 47 Autos gecheckt und ist damit AEC-Garage des Monats. **Mario Borri**, Redaktion

■ Für jene, die es noch nicht wissen: Beim AutoEnergieCheck (AEC) werden Motorelektronik, Klimaanlage, Öl- und Kühlwasserverluste, Treibstoffsystem, Dichtigkeit der Auspuffanlage, Reifendruck, Alter und Profil der Reifen sowie optional der Luftfilter gecheckt und abschliessend ein individuelles AEC-Zertifikat erstellt. Im Schnitt dauert so ein Check rund eine halbe Stunde. Umso erstaunlicher ist es, dass ein Kleinbetrieb (2 1/3 Stellen) mit 47 AEC im September mengenmässig am zweitmeisten und mit eingerechneter Mitarbeiterquote am meisten Checks durchgeführt hat.

## Übung macht den Meister

Garagenbesitzer Nino Imbriano zum Erfolgsgeheimnis: «Wir checken jedes Auto automatisch durch, das zum Kunden zurückgeht. Das gibt Übung und wir werden immer effizienter. So wie das Auto nach absolviertem AEC.» Die Churer Automobilisten und Automobilistinnen schätzen es, dass die Garage diesen Service bietet. «Die Kunden finden es super, dass der AEC zu unserer Basisleistung kostenlos dazugehört. Viele kommen mit dem AEC-Zertifikat nochmal rein, bedanken sich und sind erstaunt, dass zum Beispiel mit dem optimalen Reifendruck so viel Sprit eingespart werden kann», erzählt der gebürtige Italiener.

## «Hauptsache Kunden sind zufrieden»

Wie sich der Zusatzservice AEC auf den Betriebsgewinn auswirkt, kann Nino Imbriano nicht beziffern: «Hauptsache die Kunden sind zufrieden und wir tun etwas für die Umwelt.» <



## AEC-Garagist des Monats

Um dem AutoEnergieCheck (AEC) die verdiente Aufmerksamkeit zukommen zu lassen und den Wettbewerb unter den AEC-zertifizierten AGVS-Garagen kürt der AGVS die AEC-Garage des Monats. Die Auszeichnung erfolgt unter Berücksichtigung der Anzahl Mitarbeiter und durchgeführter Checks. Daraus wird mittels einer Formel die Quote berechnet. Der Garagist mit der höchsten Quote pro Monat gewinnt und erhält das Monatstotal als alle von allen Garagenbetrieben gemachten AEC als Betrag in Franken ausbezahlt.

Checken Sie die neue Webseite:  
[autoenergiecheck.ch](http://autoenergiecheck.ch)



Andrea Ricchiello (l.) und Nino Imbriano. Nicht auf dem Bild: Robert Kramer.

**Kamasatools**  
YOUR LIFETIME PARTNER

**PREISWERT**  
UND SEINEN PREIS WERT

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

**NEU**

Die schwedische Werkzeug-Qualitätsmarke ist erhältlich bei **weckerleag.ch**

**Castrol**

www.castrol.ch

**> Nexcel: Castrol erfindet den Ölwechsel neu**

Schmierstoffhersteller Castrol will den Ölwechsel revolutionieren. Nexcel heisst das System und funktioniert ganz einfach: Ähnlich wie die Tintenpatronen bei einem Bürodrucker lässt sich am Motor eine Ölkartusche auswechseln - inklusive ÖlfILTER. «Mit dem System ist der Austausch von Alt- zu Frischöl innerhalb von 90 Sekunden erledigt. Ein gewöhnlicher Ölwechsel dauert ungefähr 20 Minuten», sagt Oliver Taylor, Projektleiter bei Castrol. Erstmals eingebaut ist

Nexcel im Supersportwagen Vulcan von Aston Martin. Dessen Motor hat allerdings eine Trockensumpfschmierung. In einem Auto mit konventionellem Ölwanne-Motor ist das System noch nicht im Alltag getestet worden. <

**nanoFlowcell AG**

www.nanoflowcell.com

**> Elektroautohersteller plant Fabrik im Tessin**

Die nanoFlowcell AG plant für 2016 den Bau eines hochmodernen Forschungs- und Entwicklungszentrums mit dem Namen «QUANT City» in Tenero. Auf einer Fläche von 25000 Quadratmetern wird sich die «QUANT City» insbesondere der Erforschung und Weiterentwicklung der Flusszellentechnologie sowie der Erprobung neuer Anwendungsmöglichkeiten für die nanoFlowcell, in der – sehr vereinfacht gesagt – zwei ionische Flüssigkeiten in einem

chemischen Prozess Strom generieren, widmen. Vorbehaltlich des positiven Vertragsabschlusses über den Kauf des Grundstückes ist die Fertigstellung für 2018 geplant. Entstehen sollen an dem Standort 150 bis 200 neue Arbeitsplätze für Ingenieure, Forscher und Juristen im Tessin. Arbeitsplätze, die indirekt weitere rund 2500 Arbeitsplätze bei Zulieferern und Dienstleistern im Tessiner Raum schaffen oder absichern werden. <

**Bridgestone**

www.bridgestone.ch

**> Guyale: Neue Alternative zu Naturkautschuk**

Reifenhersteller Bridgestone hat erfolgreich den ersten PW-Reifen produziert, bei dem der Naturkautschukanteil zu 100 Prozent durch natürliches Gummi der Guayule ersetzt werden konnte. Das Unternehmen arbeitet bereits seit Jahren intensiv daran, einen Ersatz für den, für die Reifenherstellung derzeit noch unerlässlichen, Kautschukbaum (Hevea brasiliensis) zu finden, um den Gefahren von Monokulturen in den Anbaugeländen Südostasiens entgegenzuwirken. <

**Federal-Mogul Motorparts**

www.federalmogulmp.com

**> Neue Dichtungstechnologien Coriuseal und Coriusim**

Federal-Mogul Motorparts hat die neuen leistungsstarken Dichtungstechnologien Coriuseal und Coriusim vorgestellt. Die neuen Lösungen verbessern die Motorleistung und sind besonders umweltfreundlich. Coriuseal wurde konstruiert, um sofort vom Moment des Motorstarts an eine ausreichende Abdichtung zu gewährleisten. Dies wurde durch eine besonders weiche Beschichtung der Dichtungsringe erreicht, die das

Entweichen von Gasen durch die Bohrlöcher in das Kühlsystem verhindert. Die neue Coriusim-Technologie von PAYEN wiederum hilft, die Verformung der Bohrlöcher zu minimieren. So lässt sich der Ölverbrauch reduzieren und die Leistung der Kolbenringe verbessern. Durch besondere Zusammensetzung von Coriusim, die keine organischen Lösungsmittel enthält, kann diese die Astatur-Technologie von OE-Teilen ersetzen. <

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

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

**T&W Technik**  
Dammstrasse 16, 8112 Oltenfluggen  
Tel. 044 844 29 62  
www.fgs-fahrzeuge.ch

seit 1964

**CORTELLINI & MARCHAND AG**

061 312 40 40  
Rheinfelderstrass 6, 4127 Birsfelden

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

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

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

**AUTOINSIDE – Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)**

88. Jahrgang, 11 Ausgaben in deutscher und französischer Sprache, WEMF-/SW-beglaubigte Auflage 14/15: 11 743 Exemplare davon 8836 Deutsch, 2907 Französisch

**Herausgeber**Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)  
info@autoinside.ch, 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: Mario Borri (mbo),  
Reinhard Kronenberg (kro), Sascha Rhyner (srh),  
Jean-Pierre Pasche (jpp), Bruno Sinzig (bs)Weitere Beiträge von:  
Armin Bühlmann, René Degen, Roland Gasche,  
Harry Pfister, Olivia Solari, 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.chDie 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



**PREMIUM-SERVICE**  
IN BESTZEIT

**KONZEPTE ZUR**  
KUNDENBINDUNG

**PERSÖNLICHE**  
UNTERSTÜTZUNG DURCH  
SPEZIALISTEN

**kompetent  
fair  
service-  
orientiert**



## Aus Vertrauen entsteht Bindung. Kundenbindung.

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

**CG CAR-GARANTIE  
VERSICHERUNGS-AG**  
TEL 061 426 26 26  
[www.cargarantie.ch](http://www.cargarantie.ch)

 **CarGarantie**  
*takes the risk out* 