

AUSGABE 10 - OKTOBER 2016

AUTO INSIDE

Das Fachmagazin für die Schweizer Garagisten

Was die Finalisten der Schweizer
Berufsmeisterschaften nach dem Final sagten

Seiten 8 bis 11

Was die Automechanika in Frankfurt in diesem
Jahr besonders ausgezeichnete

Seiten 12 bis 21

Wie die AGVS-Garagisten von der nationalen
AEC-Kampagne profitieren

Seiten 28 bis 31



garagino

einfach fahren 



garagino.ch – Die beste Plattform für den Reifenverkauf beim Garagisten

garagino.ch

Meine
ESA+ 
Zusammen sind wir stark



extra.
Prämiensystem

**Jetzt punkten.
www.extra-praemien.ch**

Das Prämiensystem extra: Machen Sie mit!

Neue Partner, noch mehr Vorteile:
Das Prämiensystem extra



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

Oktober 2016



8 Konzentration, Präzision und Können: Die Berufsmeisterschaften in der Mobilcity forderten alles von den zwölf Finalisten.



12 Grosser Andrang bei der Automechanika in Frankfurt: AUTOINSIDE war an der grössten Fachmesse des Auto-Aftermarkts und lässt die Messe Revue passieren.



garagino.ch
hilft den
Garagisten
beim Online-
Verkauf
von Reifen.

Editorial

5 Mobilitätsdienstleister 2025

6 Kurz notiert

Berufsmeisterschaften

8 Der Favorit setzte sich durch

Automechanika

12 Interview mit Messedirektor Olaf Musshoff

15 Ein Universum für das Auto

16 Schweizer Besucher und Aussteller

Werkstatt und Kundendienst

22 ESA: Meilenstein für 25 Millionen

24 Beeindruckendes Landeslager der SAG

26 Fahrzeuge für Behinderte aus Delsberg

AutoEnergieCheck

28 AEC wird bekannter: Chance nutzen

31 Der AEC-Newcomer im August

Auto und Wissen

32 Drehmomentwandler im Test

Beruf und Karriere

34 Regionale Weiterbildungskurse

36 Business Academy

Tag der Schweizer Garagisten

38 Der Garagist als Unternehmer mit Zukunft

Dienstleistungen

40 Das ESA-Portal garagino.ch

41 ROP stösst auf reges Interesse

42 Autohandel der Zukunft ist digital

44 co2tieferlegen an der Comptoir Suisse

Management und Recht

45 Kennzahlen richtig verstehen und lesen

46 KFZ-Bekanntmachung: Weniger Schutz

48 Wettbewerb auf Handelsstufe in Gefahr

Sektionen

49 Schlüsselübergabe für Bildungszentrum

50 Garagenwelt

51 Impressum



Ihr Partner für das kundenfreundliche Autohaus:

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

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



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

Bestausstattungsqualität



medientormer.de

Wer nicht das Erstbeste, sondern das Allerbeste will, dem empfehlen wir dringend die Diagnose-, Daten- und Werkzeuglösungen von Hella Gutmann Solutions. Als führender Experte für praxisnahe Werkstattausrüstung haben wir nur ein Ziel: Ihnen und Ihren Kollegen in der Werkstatt das Leben so einfach und profitabel wie möglich zu machen. Dazu bieten wir Ihnen ein perfekt aufeinander abgestimmtes Gesamtprogramm aus Technik, Daten, Training, persönlicher Betreuung und vielen professionellen Werkzeugen. Mit denen Sie die Autos und Motorräder Ihrer Kunden schneller wieder auf die Straße bringen. Erleben Sie es selbst und entdecken Sie die Werkstatt-Welt von Hella Gutmann. Bei einem der Hella-Gutmann-Vertriebspartner oder auf unserer Homepage.



GUTMANN

S O L U T I O N S

Mobilitätsdienstleister 2025

Liebe Leserin, Lieber Leser,

Heute kaufen unsere Kunden Autos. Morgen kaufen sie Mobilität. Ist das eine gewagte Aussage? Wohl kaum. Während das Smartphone im Alltag nicht mehr wegzudenken ist, fahren tendenziell weniger – vorwiegend urbane – Menschen im eigenen Auto. Die individuelle Mobilität wird zwar immer mehr beansprucht, dies aber nicht unbedingt mit dem eigenen Fahrzeug. Die digitale Vernetzung macht es möglich, sich jederzeit über alle verfügbaren Mobilitätsdienstleistungen eine Übersicht zu verschaffen und dann die beste Wahl zu treffen, um von A nach B zu kommen. Experten sprechen dabei von «Smart Mobility» – der intelligenten Mobilität.

Nach Ansicht der Experten wird die Digitalisierung den Wandel in der Autobranche rasch vorantreiben. Das klassische Geschäft mit dem Verkauf und der Wartung von Fahrzeugen wird mit intelligenten Mobilitätslösungen ergänzt.

Für den Garagisten stehen die Marktchancen weiterhin sehr gut. Er muss diese aber nutzen, indem er sich weniger automobilfokussiert verhält, sondern mobilitätsorientiert agiert. Dazu gehört auch – oder vor allem –, den Kunden in den digitalen Netzwerken für seine Angebote zu gewinnen.



«Die Websites der Garagisten werden zum wichtigen Werkzeug in der Verkaufsanbahnung.»

Das Kaufverhalten ändert sich rapide. Nahezu jeder Autokauf wird auf dem Internet gestartet. Dort wird gesucht, verglichen, bewertet, favorisiert und – obwohl noch selten – auch bestellt. So ist es logisch, dass die Websites der Garagisten zum wichtigen Werkzeug in der Verkaufsanbahnung werden. Top Angebote und Dienstleistungen gehören auf die erste Seite; die Kontaktaufnahme zum Garagisten muss perfekt ablaufen.

Garagisten werden Mobilitätsdienstleister. Garagisten haben die Kompetenz für alle Fragen rund ums Auto. Garagisten geniessen enormes Vertrauen bei den Kunden und haben gute Verbindungen zu ihnen. Garagisten bieten das ganze Dienstleistungspaket zum Kauf und Betrieb des Autos und nehmen das bisherige Auto an Zahlung. Der rasante Wandel in der automobilen Technik macht den Auto-Fachmann noch wichtiger. Sein technisches Können wird im Hinblick auf die neuen Mobilitätsformen (autonomes/elektrisches Fahren sowie Carsharing) unverzichtbar, insbesondere weil die Garagenbetriebe meist an verkehrstechnisch wichtigen Standorten liegen und eine hochstehende Infrastruktur besitzen.

Die Zukunft bleibt automobil! Der Garagist hat die Chance, zum vernetzten Mobilitätsdienstleister in seiner Region zu werden.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg beim mobilitätsorientierten Tagesgeschäft.

Herzliche Grüsse

Urs Wernli
Zentralpräsident



**TBZ
HF**

Technische Berufsschule Zürich
Höhere Fachschule HF
Sihlquai 101, 8005 Zürich
admin.hf@tbz.zh.ch
Informationen: www.tbz.ch

Weiterbildung Aus Leidenschaft zum Erfolg!

→ Lehrgänge Automobiltechnik
Info-Abende an der TBZ HF
Mi 16.11.16 und Di 13.12.16, 18:30



Korrigenda: Missverständnis bei Apollo/Vredestein



Sales Manager Felice Di Paolo (l.) und Country Manager Markus Brunner.

Im letzten AUTOINSIDE ist es durch ein Missverständnis zu einer falschen Aussage gekommen. Unter der Rubrik «Reifen/Räder/Fahrgestell» auf Seite 19 in der Bildunterschrift: Apollo/Vredestein Sales Manager Felice Di Paolo und Country Manager Markus Brunner raten Schweizer Automobilisten von Ganzjahresreifen ab. Diese Aussage stimmt so nicht. Richtig ist: Apollo/Vredestein Sales Manager Felice Di Paolo und Country Manager Markus Brunner empfehlen Schweizer Automobilisten, falls sie in alpinen Regionen leben, aus Sicherheitsgründen im Winter Winterreifen und im Sommer Sommerreifen aufzuziehen. Wie im Interview an der Reifenmesse Essen erwähnt, macht der Einsatz von Ganzjahres-Reifen gemäss Felice Di Paolo und Markus Brunner für Autofahrer, welche nur in Städten (z. B. Genf, Basel, Bern, Zürich) unterwegs sind und nicht ins Gebirge fahren, durchaus Sinn.

Neues Porsche-Zentrum am oberen Zürichsee

Zwei private Investoren

haben ihre Vision verwirklicht und in Feusisberg nach der Autobahnausfahrt Pfäffikon ein komplett neues Porsche-Zentrum gebaut. Auf einem Grundstück von rund 3200 m² entstand ein Autohaus mit einem hellen, eindrücklich grossen Showroom, der Platz für mindestens 10 Neufahrzeuge bietet, sowie ein Aussenplatz für Occasionen und 25 Kundenparkplätze. Der neue Porsche Standort verfügt über einen ultramodernen Servicebereich für Wartung und Reparatur mit 8 Arbeitsplätzen, ein Pneu- und Räderhotel, eine



Das neue Porsche-Zentrum in Feusisberg, Kanton Schwyz.

top eingerichtete Car Cosmetic Abteilung und eine speziell für dieses Porsche Zentrum konzipierte Waschanlage.

Auto-Salon Genf: Neues Plakat und neue Webadresse

Das Plakat der Geneva International Motor Show 2017 wurde diesen Freitag offiziell dem Organisationskomitee vorgestellt. Zu sehen ist das zweite Sujet eines Triptiks, das mehrere Ausschnitte desselben Fahrzeuges zeigt. Gleichzeitig wurde die offizielle Website des kommenden Salons online geschaltet. Im Zuge einer



verstärkten Corporate Communication hat sie eine neue Adresse erhalten: www.gims.swiss. Das Komitee segnete die Standpläne ab. Der 87. Internationale Automobil-Salon weist volle Palexpo-Hallen aus und findet vom 9. bis 19. März 2017 statt.

Neuer Ford C-Max für Schweizer Tennisstar

Die Schweizer Tennisspielerin Stefanie Vögele fährt neu mit einem Ford C-Max der Ford Garage Wehntal in Sünikon ZH. Die Aargauerin nahm Mitte September ihr neues Gefährt



Die Tennisspielerin Stefanie Vögele (Mitte) mit Christian und Regula Müller vor ihrem neuen Ford C-Max.

von Inhaber Christian Müller in Empfang. «Wir reisen zwar oft mit dem Flieger, aber gerade die Destinationen in Europa fahre ich lieber mit dem eigenen Auto an», erklärt die 26-Jährige. «Es ist bequemer mit dem Gepäck», ergänzt sie. Sie habe vorher einen kleineren Wagen gehabt. «Der C-Max hat mehr Platz und gibt mir ein sicheres Fahrgefühl», freut sie sich. «Er hat die perfekte Grösse.»

Der 300. le GARAGE-Partner

le GARAGE, das Garagenkonzept der ESA erfreut sich dank der starken Verankerung in allen Teilen der Schweiz grosser Beliebtheit. Kürzlich konnte der Vertrag mit dem 300. le GARAGE-Partner, der Widi Garage AG in Frutigen BE, unterzeichnet werden. Am 23. August konnte im Beisein von Markus Bigler, Konzeptleiter le GARAGE, und Martin Zbinden, dem zuständigen ESA-Gebietsleiter, der Vertrag mit Marc Lehmann und Sabrina Schadegg von der Widi Garage AG in Frutigen unterzeichnet werden.

Unternehmerische Freiheit

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



Mini: Kurt Egloff, CEO BMW Schweiz (links), und Olivier Muller, Direktor Mini, im neu gestalteten Mini-Pavillon der Auto-Graf AG in Meilen ZH; im Hintergrund das neue, zweidimensionale Mini-Logo.

Weltpremiere: Neuer Mini-Showroom in Meilen

Eine besondere Ehre erfuhr die Auto-Graf AG in Meilen ZH: Am ersten September-Wochenende wurde im markanten Pavillon am Zürichsee der weltweit erste Mini-Showroom mit der neuen Corporate Identity eröffnet. Ganz der Marke Mini entsprechend sorgen Materialien, Möbel und Infotainment-Möglichkeiten für eine sehr stylische Atmosphäre.

Continental: Neuer Leiter der Konzern-Pressestelle

Vincent Charles (33) übernimmt ab 1. September 2016 die Leitung von Corporate Media Relations und damit des Teams der Pressesprecher



Neue Aufgabe für Vincent Charles bei Continental.

innerhalb der Unternehmenskommunikation des Continental-Konzerns. Er folgt auf Hannes Boekhoff (54), der das Unternehmen Ende März verlassen hatte.

Romana Möckli ist Miss Yokohama

Mit einer glamourösen Wahnacht hat der japanische Reifenhersteller Yokohama die neue Markenbotschafterin gesucht. Den Titel «Miss Yokohama» gewann die



Miss Yokohama 2016/17 Romana Möckli.

19-jährige Romana Möckli aus dem Zürcher Oberland. «Ich kann es gar nicht glauben», waren ihre ersten Worte, als ihr die abtretende Miss Yokohama 2015/16 Roxane Baumann unter

dem tobenden Applaus von rund 200 geladenen Gästen das Krönchen aufsetzte.

Hankook und Real Madrid sind Partner

Hankook Tire Worldwide President und CEO Hyun Shick Cho und Florentino Pérez, der Präsident des Fussballvereins Real Madrid haben offiziell den Vertrag über ihre globale Partnerschaft unterzeichnet.



Hyun Shick Cho (links) und Real-Präsident Florentino Perez bei der Präsentation.

Der Partnerschaftsvertrag, der im Juli 2016 in Kraft trat, ist zunächst auf drei Spielzeiten befristet.

Carbesa unterstützt Schweizer Meisterschaft

Carbesa unterstützt als Mitglied des VFCB (Verein zur Förderung der Carrosserie-Be-



Carbesa: Gruppenbild der Teilnehmer an der Schweizer Meisterschaft der Autolackierer vor dem Gebäude der Calag AG in Langenthal.

rufe) und Silberpartner die Ausbildung und will auch mit diesem Pistolensponsoring – alle Kandidaten erhielten ein Pistolenset von Carbesa – den Nachwuchs in der Branche gezielt fördern. Am 22./23. Oktober 2016 findet die Schweizer Meisterschaft der Carrossier mit Fachausstellung und Podiumsdiskussionen in Langenthal statt.

Verstärkung bei Ronal

Seit dem 1. Juli 2016 verstärkt Viktoria Wenz, Project Leader Communications, das Team Marketing and Communications bei der Ronal Group am Hauptsitz in Härkingen. Wenz ist unter anderem verantwortlich für die gruppenweite Medienarbeit.

Rochade bei Volvo Schweiz

Dennis Nobelius, aktueller Managing Director von Volvo Schweiz, wechselt zurück nach Göteborg. Domenico Gaito, aktueller Director Sales, übernimmt interimistisch die Funktion des MD bei Volvo Schweiz.

T Täglich aktuelle News: www.agvs-upsa.ch

le GARAGE,
das partnerschaftliche
Garagenkonzept Ihrer ESA

le GARAGE

Die Marke Ihrer Wahl

Schweizer Berufsmeisterschaften 2016

Konzentration, Präzision und Können

Nach zwei Tagen Spannung und Anspannung war der neue Schweizer Berufsmeister der Automobil-Mechatroniker gekürt: Janik Leuenberger wurde seiner Favoritenrolle gerecht und steht in der Pole-Position für die Teilnahme an den WorldSkills 2017 in Abu Dhabi. Ebenfalls noch im Rennen sind Riet Bulfoni (21) aus Scuol GR, Dritter wurde Dimitri Nicole (20) aus St-Martin FR. Mario Borri, Redaktion, und Karl Imlig, Bilder



Volle Konzentration: Silbermedaillengewinner Riet Bulfoni beim Posten Getriebe.

■ Zwölf junge und talentierte Automobil-Mechatroniker traten im grossen Finale vom 2./3. September 2016 in der Berner Mobilcity gegeneinander an. Sie alle hätten den Sieg verdient, denn alle hatten ihre Lehre mit besten Noten abgeschlossen und sich Anfang Juli in einem anspruchsvollen Vorausscheidungswettkampf unter 38 Mitkonkurrenten für die Endrunde qualifiziert. Doch auf dem Podest hat es nur Platz für drei.

Fehler erkennen und beheben

Insgesamt 18 Experten sowie Funktionäre des AGVS betreuten die Berufsmeisterschaften der Automobil-Mechatroniker. Die Kandidaten mussten an sechs Posten zu je 90 Minuten (drei am ersten und drei am

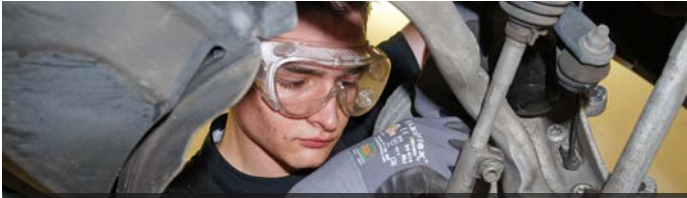
zweiten Tag) ihr Können unter Beweis stellen. Dafür waren in Marken und Bauweise unterschiedliche Fahrzeuge und Fahrzeugteile speziell vorbereitet worden. Es galt, Fehler aufzuspüren und diese zu beheben sowie Bauteile zu vermessen und zu montieren. Die Aufgaben, vergleichbar mit denen an den Weltmeisterschaften (WorldSkills), prüften das Wissen in den Bereichen Bremsen (ABS/ESP), Motormechanik, Fahrzeugelektrik, Fahrwerk, Motormanagement und der Komfort-Elektrik.

Dem Wettkampfdruck standhalten

Sich dreimal pro Tag 90 Minuten voll zu konzentrieren ist auch für die jungen Burschen eine grosse Belastung. Doch um an den World-

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





Riet Bulfoni (21): «Mir lief es bei manchen Posten gut, bei manchen nicht so gut. Beim Posten 4 «Radaufhängung/Lenkung» ist mir eine Schraube abgebrochen. Dafür wurde ich beim Posten 1 «Bremsen/ABS/ESP» fertig. Wenn ich merkte, dass ich nicht fertig werde, habe ich nur noch diese Arbeiten erledigt, die am meisten Punkte gaben.»



Valentin Epp (20): «Ich bin stolz, überhaupt ins Finale gekommen zu sein. Aber vermutlich werde ich nicht zu den Besten gehören. Die Fehler beim Posten 3 «Fahrzeugelektrik» zu finden, fand ich am schwierigsten. Beim Getriebe-Posten hingegen habe ich ein gutes Gefühl. Ich arbeite eben lieber mechanisch, wo auch Fleiss gefragt ist.»



Roman Giger (20): «Ich kann nicht sagen, ob ich gut oder nicht so gut abschneiden werde. Posten 6 «Getriebe» fand ich eindeutig am anspruchsvollsten, weil man da sehr genau arbeiten musste. Wenn ich realisierte, dass ich bei einem Posten nicht fertig werde, habe ich die Arbeiten gemacht, die am meisten Punkte gaben.»



Janik Leuenberger (20): «Ich muss schon sagen, die zwei Tage haben mich echt geschafft – ich bin müde. Dass ich nach 2014 schon das zweite Mal im Finale der Schweizer Meisterschaften dabei war, hat mir nichts genützt. Das Niveau 2016 war viel höher als damals. Ich habe aber ein gutes Gefühl, zu den Besten zu gehören.»



Das Siegertrio mit Schweizer Meister Janik Leuenberger (Mitte), Riet Bulfoni (Zweiter, links) und Dimitri Nicole. in Automobile technology 2016

Skills zu bestehen, reicht das nicht. Deshalb waren alle Posten so ausgelegt, dass sie in der zur Verfügung stehenden Zeit fast nicht zu schaffen waren. «Wir wollten schauen, wer dem Wettkampfdruck standhält, ruhig bleibt und so viele Punkte wie möglich abarbeitet», erklärt der Technische Leiter Flavio Helfenstein, selber einmal Schweizer- und später sogar Weltmeister, «denn das technische Können – das zweifellos alle zwölf mitbringen – ist nur ein Teil um eine Siegchance an den WorldSkills zu haben, der andere ist die mentale Stärke.»

«Gold einzig mögliche Steigerung»

Obwohl erst gerade 20 Jahre alt, blieb Janik Leuenberger bei der

Siegerehrung sehr cool. «Ich freue mich natürlich sehr, dass es mit dem Sieg geklappt hat. Doch ist die Goldmedaille nach Silbern an den SwissSkills 2014 die einzig mögliche Steigerung», sagte der neue Schweizer Meister bei den Automobil-Mechatronikern im Siegerinterview. Leuenberger wird es in nächster Zeit sicher nicht langweilig. Als nächstes muss er in zwei Wochen die Abschlussprüfung als Automobiliagnostiker bestehen. Im Oktober reist er mit seinen beiden Podestkollegen Bulfoni und Nicole nach Österreich zum 5-Länder-Cup. Olivier Maeder, Mitglied der AGVS-Geschäftsleitung: «Wer in Österreich der beste Schweizer ist, fährt an die WorldSkills 2017 nach Abu Dhabi.» <

ALFA ROMEO - ABARTH - LANCIA - YOKOHAMA - MG - ROVER - MICHELIN - MOTOREX - PIRELLI - NOKIAN - BANNER - VREDESTEIN - OSRAM - FIAT

Grip haben.
Winterreifen HS449 von Falken.

FIBAG
Fibag AG
Lischmatt 17
4624 Härkingen

Damit Ihre Nerven
im Schadenfall nicht
auf die Hebebühne
müssen.

[generali.ch/kmu](https://www.generali.ch/kmu)

Generali, der 12-Zylinder unter
den Unternehmensversicherern.

Zugehört und verstanden. Ihre Bedürfnisse, unsere Lösungen.





Marco Negrira (21): «Die Teilnahme hier ist eine gute Erfahrung, zumal ich gerade die Automobil-Diagnostiker-Ausbildung begonnen habe. Dort soll die Abschlussprüfung auf einem ähnlichen Niveau sein. Weil ich nicht mit dem Testgerät zu Recht gekommen bin, hatte ich beim Posten 3 «Fahrzeugelektrik» am meisten Mühe.»



Dimitri Nicole (20): «Es war eine tolle Sache, sehr intensiv und stressig zwar, aber eine sehr gute Erfahrung. Physisch fand ich Posten 4 «Radaufhängung/Lenkung» am anspruchsvollsten, ich kam richtig ins Schwitzen. Technisch bereitete mir Posten 6 «Getriebe» am meisten Mühe, denn ich hatte das noch nie gemacht.»



Jérémie Richoz (20): «Ich habe im Allgemeinen ein gutes Gefühl. Natürlich würden mich die Zwischenresultate interessieren, ohne Information kann ich nicht einschätzen ob ich gut oder weniger gut bin. Posten 3 «Fahrzeugelektrik» mit dem Toyota fand ich echt schwierig. Man musste einen Fehler suchen, der nicht angezeigt wurde.»



Pascal Schwab (20): «Mit wurde am ersten Tag beim letzten Posten schlecht, so dass ich abrechnen musste. Ich weiss nicht, woran es lag – ob an der Nervosität oder am Essen. Ansonsten ist es mir aber mehr oder weniger gut gelaufen. Weil ich auf VW arbeite, konnte ich Posten 1 «Bremsen/ABS/ESP» mit dem Eos am besten lösen.»



Raphael Tschümperlin (21): «Besonders schwierig fand ich Posten 4 «Radaufhängung/Lenkung». Dort musste man das Fahrwerk überprüfen, defekte Teile austauschen und dann die Geometrie einstellen. Nach 90 Minuten war ich knapp fertig mit dem Mechanischen, zum Geometrie einstellen fehlte mir die Zeit.»



Sylvain Vaucher (20): «Ich bin positiv eingestellt, obwohl das Niveau sehr hoch war. Besonders Posten 4 «Radaufhängung/Lenkung» war schwierig. Es gab so viel zu tun – kontrollieren, Teile austauschen und dann auch noch die Geometrie einstellen – die Zeit reichte mir nicht. Ich hoffe einfach, dass ich nicht letzter werde.»



Cyrill Wächli (19): «Ich habe kein gutes Gefühl. Meine hohen Erwartungen, die ich an mich gestellt hatte, konnte ich nicht erfüllen. Entweder waren die 90 Minuten zu lang, weil ich nicht mehr weiter wusste und wartete. Oder wenn ich wusste, was zu tun ist, war die Zeit zu knapp. Ich kam an beiden Tagen auf keinen grünen Zweig.»



Mike Zahner (19): «Ich hatte einen schlechten Start. Am Posten 6 «Getriebe», wo es galt ein zerlegtes Getriebe zu überprüfen und es nach Werkstattangaben zusammenzusetzen, war ich nicht gut. Weil ich an keinem bisherigen Posten fertig wurde, kann ich überhaupt nicht einschätzen wie es gelaufen ist.»

Automechanika Frankfurt 2016: Interview mit Olaf Musshoff, Messedirektor

«Die Produktvielfalt auf der Automechanika ist weltweit einmalig»

Die Automechanika ist die weltweit grösste Fachmesse für Werkstattausrüstung und Services. Die Ausgabe 2016 fand vom 13. bis 17. September in Frankfurt statt. AUTOINSIDE zieht mit Messedirektor Olaf Musshoff ein Fazit. Mario Borri, Redaktion

■ Warum hat sich der Besuch der Automechanika für den Schweizer Garagisten auch in diesem Jahr gelohnt?

«Für Profis ist und bleibt die Automechanika Frankfurt ein Pflichttermin, weil über 4800 Aussteller, darunter die gesamte Zuliefererindustrie sowie führende Player aus der Werkstattausrüstung, Reparatur- und Serviceindustrie ihre technischen Neuentwicklungen hier präsentieren. Viele Aussteller richten ihren Produktionszyklus nach dem Frankfurter Messetermin. Das Produktangebot umfasst nahezu alle Anbieter und reicht thematisch von der Ausrüstung für Fahrzeugen über Teile, Zubehör, Management und Services. Diese Bandbreite ist weltweit einmalig.»

Was war in diesem Jahr neu an der Automechanika?

«Mit 'Tomorrows Service & Mobility' haben wir erstmals die Aftersales-Welt von morgen gezeigt. Es gab Konzepte für die Werkstatt der Zukunft zu sehen, ausserdem wurden Produkte und Lösungen aus den Bereichen Connectivity, alternative Antriebe, automatisiertes Fahren und Mobility Services gezeigt.

Auch die Werkstatt-Tage waren neu, ein Extra-Programm für Werkstatt-Profis, das wir zusammen mit dem VREI e.V. veranstaltet haben. Ein Highlight der Werkstatt-Tage waren die 'Mechanic Games', ein Wettkampf, bei dem besonderer Einsatz gefragt ist: Besucher konnten einzeln oder auch im Team ihre

Auf dem Gelände und in den Hallen um den Messeturm Frankfurt drehte sich Mitte September alles um die Automechanika.

Geschicklichkeit u.a. beim Kolbenheben, dem SMART Parcours, dem Scheinwerfereinstellgerät-Rennen etc. beweisen.

Mit «Truck Competence» rückten wir Produkte und Services für Nutzfahrzeuge erstmals ins Rampenlicht. Auch Fans des Truck-Sports kamen auf ihre Kosten: Es gab Show-, Trial-, Offroad- und Renntrucks sowie ein Fahrerlager zu sehen.

Natürlich war Aus- und Weiterbildung auch 2016 ein wichtiges Thema. Dabei haben wir das Angebot an kostenlosen zweisprachigen Workshops für die Auto-Profis weiter ausgebaut. Und in der Automechanik Academy gab es wieder zahlreiche Vorträge zu aktuellen Themen wie Mobilität der Zukunft, alternative Antriebe, Connected Mobility, virtuelle Welten in der Automobilindustrie, etc. zu hören.»

Haben die Neuerungen andere Fachbesucher angelockt?

«Ja. Vor allem mit dem Thema «Tomorrow's Service and Mobility» sprachen wir neue Zielgruppen an. Wir kamen mit ganz neuen Marktteilnehmern, Mobilitätsponierern und Start-ups in Kontakt, die aus ganz anderen Bereichen, z.B. aus dem Digital Business stammen.»

Aus welchen Wirtschaftsbereichen stammt der durchschnittliche Automechanik-Fachbesucher?

«Die Fachbesucher stammen überwiegend aus der Werkstatt, dem Handel und der Industrie. Hier trifft sich im wahrsten Sinne des Wortes die ganze Branche – vom Geschäftsführer über den Werkstattbesitzer, Waschanlagenbetreiber und Angestellten im Autohaus bis zum Studenten oder Schüler. So viele Autoberufe wie auf einer Automechanika kann man sonst nirgendwo live erleben.»

Welche Ausstellungsbereiche zogen an der Automechanik 2016 am meisten?

«Connected Mobility war und ist das zentrale Trendthema, was die Branche am meisten bewegt. Das Thema zeigten wir nicht nur – wie erwähnt – in der Festhalle, sondern darüber diskutierten auch Experten im Rahmen der internationalen Konferenz «Connected Mobility», die wir zusammen mit dem ZEIT-Verlag veranstalteten.»

Im Bereich «Repair & Maintenance» ist der Bedarf nach Produkten und Services für Klimaanlage, Prüfsysteme und konzeptioneller Unterstützung in der Werkstatt gewachsen, dem trugen wir mit einer neuen Schwerpunktsetzung bei der Hallenbelegung Rechnung. Im



Seit 2010 im Amt: Automechanik-Direktor Olaf Musshoff.

Fokus standen dabei die Hallen 8 und 9, die traditionell ein wichtiger Anziehungspunkt für Fachbesucher aus der Werkstatt sind. Um die Qualität hier weiter zu steigern, fokussierte man das Angebot in den beiden Hallen in diesem Jahr auf das stark gewachsene Angebot für Produkte und Dienstleistungen rund um die Werkstattausrüstung und Services namhafter und etablierter Anbieter in diesem Segment. Hier fanden Fachbesucher neben allen traditionell in der Halle 8 ausstellenden mittelständisch geprägten Werkstattausrüstungsspezialisten auch Global Player aus dem Ersatzteilbereich, die spezielle Systemlösungen für Werkstätten vorstellen.

Ein Ausstellungsschwerpunkt des Bereichs «Accessories & Customizing» war das Thema Räder und Reifen. Der Schwerpunkt war ein Vorgeschmack auf die ab 2018 parallel zur Automechanik in Frankfurt stattfindende Reifenmesse. Ein fachlicher Schwerpunkt war dabei das Thema Reifendruckkontrollsysteme (RDKS). Alle namhaften Anbieter zeigten hier zu ihre Produktlösungen.»

Wie hat sich die Automechanik seit Sie sie kennen verändert?

«Die Automechanik verändert sich in dem gleichen Masse wie sich auch der automobiler Aftermarket verändert. Schliesslich ist die Messe ein Spiegel der Branche. Trends und neue Entwicklungen spüren wir sehr schnell und greifen diese auf. Die Veränderungen

lassen sich u.a. auch an den Produktgruppen bzw. der Nomenklatur der Automechanik ablesen. Diese erweitern und überarbeiten wir kontinuierlich genauso wie das Konzept der Messe. Zum Beispiel haben wir 2014 die Produktgruppe «Electronics & Systems» eingeführt, da immer mehr Elektronik in das Auto Einzug hält und das Produktangebot in diesem Segment immer grösser wurde.»

Wie sieht die Automechanik 2026 aus?

«Ich denke, dass sich durch die anhaltende Digitalisierung, autonomes Fahren und die Vernetzung der Fahrzeuge sich vieles verändern wird, was natürlich auch Auswirkungen auf die Aftersales-Welt von morgen hat. Und das wollen wir zeigen – heute genauso wie in der Zukunft.

In Zukunft kommunizieren Fahrzeuge nicht nur miteinander, sondern auch mit Gараgen. Per Fern-Diagnose wird eine Reparatur diagnostiziert. Das teilautomatisierte Fahrzeug navigiert den Fahrer in die Werkstatt, wo der Automobil-Mechatroniker mit Augmented Reality Brille das Verschleisssteil ausbaut, während der 3D-Drucker für das Ersatzteil sorgt. Die Technologien dazu liegen dabei längst nicht mehr nur bei den Automobilherstellern, sondern auch bei anderen Unternehmen aus anderen Branchen – kreativen Start-Ups und First Movern im digitalen Business, die im Aftermarket Fuss fassen werden oder zumindest den Markt kräftig aufmischen werden.

Die Automechanik wird auch im Jahr 2026 der Treffpunkt für alle sein, die in der Automobilbranche tätig sind. Denn neben der Präsentation von Produkten ist es der wichtigste Aspekt der Automechanik, Netzwerke und Kontakte zu knüpfen und zu pflegen, die Personen kennenzulernen, mit denen man Geschäfte machen möchte und das haptische Erlebnis sowie die Möglichkeit der Begegnung zu haben. Das wird auch in zehn Jahren noch wichtig sein.» <



136 000 Fachbesucher aus Werkstatt, Handel und Industrie, aber auch aus anderen Bereichen, wie zum Beispiel aus dem Digital Business, strömten an den vier Messetagen durch die Hallen.



Wer zusammen anpackt, kann auf jedem NATEL® business-Abo sparen.

Das rechnet sich für Ihr KMU: mit dem KMU Paket-Vorteil jetzt neu ab dem günstigsten NATEL® business light-Abo.



Mehr erfahren:
Unter 0800 055 055 oder unter
swisscom.ch/paketvorteil



Automechanika 2016

Ein Universum für das Auto

4820 Aussteller aus 76 Ländern und 136000 Fachbesucher – die Automechanika Frankfurt war vom 13. bis 17. September der Nabel der Autowelt. Die Mega-Messe war natürlich auch für Vertreter der Schweizer Autobranche ein Pflichttermin. Mit AUTOINSIDE sprachen sie vor Ort über die Bedeutung der Ausstellung und über neue Produkte. **Mario Borri**, Redaktion

■ Wie gigantisch die Automechanika war, lässt sich im Vergleich mit der Halle 7 am Genfer Auto-Salon am besten veranschaulichen: Mit über 4800 Ausstellern waren an der Frankfurter Messe 100 Mal mehr Firmen präsent, als in Genf (48 Aussteller 2016). Und mit einer Ausstellungsfläche von 305000 m² war die Fachmesse rund um den Messeturm im Stadtzentrum der Main-Metropole fast 40 Mal grösser (8000 m²).

Zwei Kilometer von einem zum anderen Ende

Doch um sich in den 11, in die Bereiche Werkstattausrüstung, Ersatzteile, Zubehör und Dienstleistungen unterteilten Messehallen zurechtzufinden, brauchte es einen 100 Seiten dicken «Quick Finder». Und gutes Schuhwerk, denn von der altherwürdigen Festhalle beim City-Eingang bis zur hintersten Halle 11 war man gut und gerne 2 km unterwegs. Erschwerend hinzu kam die Hochsommer-Hitze, die während den ersten drei Messtagen herrschte.

Vom Kleinteil bis zum Lastwagenlift

Die meisten Hallen waren aber zum Glück klimatisiert. Zu sehen gab es alles, was es für die Reparatur, die Wartung, die Pflege und die Veredelung von Automobilen und Nutz-

fahrzeugen braucht, von klitzekleinen Ventilen für Verbrennungsmotoren bis zum tonnenschweren LKW-Lift. Präsentiert wurden die Produkte an ebenso unterschiedlichen Ständen. Der wohl simpelste Stand bestand aus einem Tisch mit 2 Stühlen, einer Kaffeemaschine auf dem Boden und dem Produkt, eine Abfüllvorrichtung für AdBlue. Die Branchenriesen Continental, Bosch, Schaeffler & Co. klotzten hingegen mit riesigen Bauten und zahlreichen Produkten.

Auch Schweizer Aussteller vor Ort

Auch einige Schweizer Firmen stellten

in Frankfurt aus. Zum Beispiel der Chemie-Spezialist Sika Services AG, der Lackpflege-Anbieter Riwx-Chemie AG und der Ventil-Produzent Invervalves Technologies AG

Kurz-Interviews siehe folgende Seiten.

2018 noch grösser

Die nächste Automechanika Frankfurt findet vom 11. bis 15. September 2018 statt. Dann noch etwas grösser, denn die REIFEN zieht von Essen nach Frankfurt um und belegt dort eine eigene, brandneue Halle – Halle 12. <



Auch die Aus- und Weiterbildung hatte an der Automechanika einen wichtigen Platz.



Jens Görsdorf, Divisionsleiter Auto, Adolf Würth GmbH: «Neben dem Motorsport, Würth ist seit 1976 als Partner dabei, spielen am Automechanika-Stand unsere neuen Spezialwerkzeuge eine zentrale Rolle. Mit diesen Geräten können Teile am Auto mit wenig Aufwand ausgetauscht werden, damit erleichtern wir den Handwerkern die Arbeit.»



Jean-Paul Nicolier, Export Manager, Hella Gutmann Solutions: «Für Hella ist die Automechanika sehr wichtig. Das zeigt auch die Entwicklung unseres Standes: 2012 war er gut 300 m2 gross, heute fast 750 m2. So können wir unsere Produkte, wie zum Beispiel das neue 360-Grad-CSC-Tool standesgemäss präsentieren.»



Karl Heusi, Geschäftsführer Intervales Technologies AG: «Wir wurden von Interessenten beinahe überrannt. Schon nach dem zweiten Messetag musste ich aus der Firmenzentrale in Biasca neue Visitenkarten kommen lassen. Die Automechanika ist eine super Plattform um bisherige und potenzielle Kunden zu begrüssen.»



Einfachste
Reifenbestellung dank
Schnellsuche
unter **esashop.ch!**

DAMIT DIE SICHERHEIT IM WINTER TRIUMPHIERT

ESA-Tecar Super Grip 9 | 9 HP

meinpneu.ch | esa.ch | esashop.ch

Meine
ESA+ TECAR
Zusammen sind wir stark



Die CG Car-Garantie Versicherungs-AG hatte zwar keinen eigenen Stand an der Automechanika. Der Vorstandsvorsitzende Axel Berger (l.), seine Ehefrau Ina und der neue Vertriebs-Vorstand Marcus Söldner waren aber dennoch vor Ort. Sie waren Gäste bei Autohaus, wo Axel Berger interviewt wurde.



André Wenger, Einkauf/Marketing Investitionsgüter, ESA: «An der Automechanika trifft man sich. Die Messe eignet sich perfekt um den Kontakt mit den bestehenden Lieferanten zu pflegen, deren neue Produkte anzuschauen – wie das Achsmesssystem V1200 von John Bean – und nach potenziellen Partnern Ausschau zu halten.»



Roland Schindelholz (l.), Product Manager Garageneinrichtungen, und Heinz Borel, CEO der KSU/A Technik AG: «Am Stand von MAHA schauen wir uns die neuen Zweisäulen-Lifte des Typs MAHA MAPOWER II an. Neben Topqualität, der wahlweise elektrohydraulisch oder elektromechanisch angetriebenen Lifte, ist das neue Ambiente-Licht das Highlight.»



Marco Gorisek, Product Manager Engineering, mit Sarah Scholl, Export International Activities, Riwx-Chemie AG: «Die Automechanika ist für unser internationales Geschäft von grosser Bedeutung. Hier kommen unsere Swiss-Made-Produkte sehr gut an. Produkthighlight ist unter anderem eine neue Pflegelinie für Matt-Lacke.»

**Klar ist die Wahl
der richtigen
Werbung knifflig...**



**... Ihren Umsatz
steigern Sie ohne Zweifel mit
dem Werbebrief.**



Die Wirkung macht den Unterschied.

Steigern Sie als KMU Ihren Werbeerfolg, indem Sie auf den Werbebrief setzen. Wir sagen Ihnen wie: post.ch/wirkung-kmu

Bosch DAS 1000: die kombinierte Lösung zum Einstellen von Fahrerassistenzsystemen



Die kombinierte Lösung für FAS-Service auf dem Messplatz zur Fahrwerkanalyse. Fahrerassistenzsysteme (FAS) wie Spurhalteassistent, Verkehrszeichenerkennung oder Adaptive Cruise Control (ACC) werden durch Radarsensoren oder Frontkameras gesteuert. Bei Wartung, Unfallreparatur oder Scheibentausch müssen diese neu eingestellt werden. Mit DAS 1000 von Bosch werden Fahrzeuge an einem Arbeitsplatz vermessen und zugleich der FAS-Service ausgeführt. Ohne zeitraubende Kalibrierfahrten sind sie sofort für den Kunden einsatzbereit. www.bosch-werkstattwelt.ch



BOSCH
Technik fürs Leben



Gianfranco Hirschi, Managing Director Hostettler Autotechnik AG: «Continental gehört zu unseren wichtigsten Lieferanten. Die Untermarke ATE zum Beispiel, unser Hauptlieferant im Bereich Bremsen. Die Automechanik ist für Hostettler von grosser Bedeutung, jeder unserer Produktmanager ist zwei Tage vor Ort, um sich auf den neuesten Stand zu bringen.»



Armed Tunaj (r.), Technischer Berater Sika Schweiz mit David Tobler, Corporate Head of Automotive-Aftermarket: «Eines unserer Produkte-Highlights ist die Power Cure-Technologie für beschleunigte Klebstoffe. Im futuristischen Dispenser werden Klebstoff und Beschleuniger automatisch gemischt, so kann das Endprodukt präzise und effizient aufgetragen werden.»



Roger Limacher, Geschäftsführer Fibag: «Das Klimaanlage-Reinigungsgerät Wynn's Aircomatic III könnte für die Schweizer Garagisten ein Ersatzgeschäft für die weggefallenen Abgastests bringen. Mit diesem 600 Franken teuren Gerät kann er seinen Kunden eine günstige – wir empfehlen 80 bis 100 Franken – Klimaanlage-Reinigung anbieten.»

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





Jürgen Leibinn (r.), Verkaufsleiter Schweiz bei Banner Batterien mit Günther Lemmerer, Leiter Marketin Banner International: «Ich komme gerade von einem Rundgang zurück, auf dem ich unserer Konkurrenten besuchte, kein einziger hat auch nur annähernd einen ähnlich witzigen Stand wie unsere Skihütte. Das grosse Thema am Banner-Stand sind die Start-Stop-Batterien, deren Anteil stark zunimmt.»



Orio Peter, Country Manager Switzerland, Johnson Controls Batterie AG: «Start-Stop-Batterien spielen eine immer wichtigere Rolle. Hier an der Automechanika können wir unsere neuen Produkte einem grossen Publikum vorstellen.»



Carmelo Battaglia, Product Manager, ESA: «Von TecnoLux beziehen wir Radwaschmaschinen. Die Produkte sind technisch ausgereift und günstig. An der Automechanika zeigt TecnoLux den Prototypen einer Maschine, die bis zu acht Räder nacheinander vollautomatisch waschen kann. Die Serienversion feiert am Autosalon Premiere.»



Jean-Claude Bopp, Geschäftsführer Bopp Solutions: «Mein Lieferant AHB Solutions ist bei jeder Automechanika mit einem Stand vertreten. Das Produktangebot ist jedoch enorm, ich muss eine Vorselektion treffen, das mache ich jeweils hier an der Messe. AHB bezieht auch Produkte von mir – zum Beispiel Schlüsselboxen.»



Kurt Wellig, Leiter Marketingservices Robert Bosch AG Schweiz: «Der standesgemässe Auftritt an der Automechanika ist für Bosch ein Muss. Alle anderen Grossen der Branche sind auch hier. Ich empfangen am Bosch-Stand Kunden und Grosshändler aus der Schweiz und präsentiere ihnen die neuesten Produkte.»



Christian Filomeno, Vertriebsleiter Specialty Lighting OSRAM Schweiz: «An der Automechanika spielt die Musik. Hier sieht man, was die Mitbewerber machen und trifft in kurzer Zeit sehr viele Geschäftspartner, um ihnen die neuen Produkte vorzuführen. Ein Highlight am OSRAM-Stand ist ein brandneuer LED-Auswechselscheinwerfer für den VW Golf VI.»



Markus Ernst, Geschäftsführer Karl Ernst AG: «Der Besuch des Hazet-Standes und das obligate Meeting gehören zur Tradition an der Automechanik. Wir importieren Hazet-Produkte seit 1947 in die Schweiz. Der deutsche Werkzeugmacher war damals der erste Lieferant der Karl Ernst AG überhaupt.»



Joël Souchon, COO SAG Gruppe Schweiz und Belgien mit Hülya Adiyaman, Exide Technologies: «Die Messe ist für uns sehr effizient um viele bestehende Lieferantenbeziehungen zu pflegen und mehr über die Trends und Innovationen der Branche zu erfahren. Zum Beispiel beim Batteriespezialisten Exide Technologies.»



Peter Krieg (l.), Geschäftsführer Baumgartner AG, mit Alain Kurtz, Sales Manager HaynesPro: «Auf HaynesPro bin ich gestossen, weil ich für unsere MaxSys-Tablets eine Software gesucht habe, die über die Diagnose hinaus geht. Mit der genialen Workshop-Datenbank werden die Tablets zur perfekten Komplettlösung für freie Garagisten.»

Mit Stieger Prozesse optimal steuern.



Kreisen Sie nicht länger um Ihre Prozessqualität! Nehmen Sie mit der IT-Gesamtlösung von Stieger Software das Steuer selbst in die Hand. Denn mit dem Dealer Management System Ihrer Nummer 1 für Garagensoftware lassen sich Ressourcen intelligent planen und einsetzen. Das ermöglicht Ihnen die optimale Auslastung Ihres Betriebs bei gleichzeitiger Effizienzsteigerung. So sparen Sie nicht nur wertvolle Zeit und Kosten, sondern sorgen auch dafür, dass von der Fahrzeugannahme bis zum Rechnungsausdruck alles rund läuft.

**STIEGER
SOFTWARE**

we drive your business



ESA-Logistikzentrum

Ein Meilenstein für 25 Millionen

Das neue Logistikzentrum ist ein Meilenstein in der mittlerweile 86-jährigen Firmengeschichte der ESA. Anfang September weihte die Einkaufsorganisation des Schweizerischen Automobil- und Motorfahrzeuggewerbes den 25-Millionen-Bau in Burgdorf ein. Mario Borri und Sandro Compagno Redaktion

■ «Ohne die ESA wäre die Schweiz praktisch immobil», schloss Charles Blättler seine Begrüssungsrede vor rund 200 Gästen an diesem freundlichen, sonnigen Freitagabend Anfang September in Burgdorf. Zuvor hatte der Vorsitzende der ESA-Geschäftsleitung seinen Gästen erklärt, warum die Einkaufsorganisation des Schweizerischen Auto- und Motorfahrzeuggewerbes in den letzten fünf Jahren gegen 25 Millionen Franken in den Ausbau von Lagerflächen und in die Logistikautomatisierung investierte. Das starke Wachstum, umsatz- aber auch volumenmässig, habe die bestehende Infrastruktur an ihre Grenzen gebracht, so Blättler. Aufgrund der beschränkten Kapazitäten am Hauptsitz sah sich die ESA gezwungen, rund um Burgdorf ständig neue Aussenlager in Betrieb zu nehmen. Blätter: «Die Investition an unserem Hauptsitz ist ökonomisch und ökologisch sinnvoll.» Ökonomisch, weil durch den Verzicht auf die Aussenlager die Abläufe markant vereinfacht und – wichtig für die Kundschaft – beschleunigt werden konnten. Ökologisch, weil damit auch der Verkehr rund um Burgdorf reduziert wurde. Schliesslich befindet sich der ESA-Hauptsitz an der Maritzstrasse in Burgdorf in unmittelbarer Nähe eines Einfamilienhaus-Quartiers.

60 000 m³ mehr Volumen

Das Kernstück des Um- und Neubaus bildet die neue Halle mit einem topmodernen Schmalgang-Palettenlager und 9 neuen, sehr effizienten Lagerautomaten. Ausserdem wurde der Verkaufsladen, in dem die Garagisten ihre Produkte selber abholen können, neu gestaltet. Mit der Realisierung dieses Projektes konnte in Burgdorf rund

60 000 m³ zusätzliches Volumen geschaffen werden. Schweizweit verfügt die ESA damit über 300 000 Kubikmeter Lagervolumen. 44 Unternehmen waren am Bau in Burgdorf beteiligt, erklärte Reto Röthlisberger, in der ESA-Geschäftsleitung für die Logistik zuständig, und fügte nicht ohne Stolz und Lokalkolorit an: «Von diesen 44 Unternehmen stammen 21 aus dem

Kanton Bern und weitere 15 aus dem Rest der Schweiz.»

Mit dem Umbau konnte die ESA enorme Effizienzsteigerungen bei den Prozessabläufen realisieren. Dies hat positive Auswirkungen auf die Auslieferungsgeschwindigkeit und damit verbunden auf den Service für die Kunden sowie die Kostenstruktur. «Das ist ein klares Bekenntnis zum Standort



Hauptumsatzträger: An Spitzentagen verlassen bis zu 1500 Reifen das Lager in Burgdorf.



Der ESA-Vorstand (v.l.n.r.): Reto Rütliberger (Logistik), Giorgio Feitknecht (Vertrieb), Charles Blättler (Vorsitzender), Daniel Steinauer (Reifen) und Michael Elsaesser (Finanzen/HR/IT).

Burgdorf», sagte Charles Blättler. «Wir haben jederzeit gespürt, dass die Behörden von Burgdorf hinter dem Projekt stehen», ergänzte der ESA-Chef zuhänden von Stadtpräsidentin Elisabeth Zäch.

Wichtig auch für die Region

Die Politikerin nahm den Steilpass auf, unterstrich in ihrem Grusswort die Wichtigkeit der ESA für die Region Burgdorf und lobte die «trotz garstigem wirtschaftlichem Umfeld» eingeschlagene Vorwärtsstrategie.

Nach den Reden war vor der Besichtigung. In mehreren Gruppen wurden die Gäste durch die neugeschaffenen, topmodernen Räumlichkeiten und Infrastrukturen geführt, begleitet von den kompetenten ESA-Mitarbeitenden. Für Aussenstehende

besonders eindrücklich waren die verschiedenen Lager für Reifen, Hauptumsatzträger der 1930 gegründeten Genossenschaft. An Spitzentagen verlassen bis zu 1500 Reifen täglich das Lager in Burgdorf! Interessant waren auch die Informationen zu den 24 Liefertouren, welche die Garagisten-Kunden zwei- bis dreimal täglich beliefern. Bestellungen bis 18.30 Uhr werden am Folgetag bis 9.00 Uhr ausgeliefert. Wer bis 9.00 Uhr bestellt, erhält seine Ware bis 12.00 Uhr. Und wer bis 12.00 Uhr bestellt, der kann bis 16.00 Uhr mit seiner Ware rechnen. Die moderne Logistik, insbesondere die neun Lagerautomaten, entlastet auch die 250 ESA-Mitarbeitenden. Sie sparen durchschnittlich 10 Laufmeter pro Tag. Eindrücklich. <



Rund 200 Gäste liessen sich am ESA-Hauptsitz mit Bratwurst, Kartoffelsalat und Burgdorfer Bier verwöhnen.

Charles Blättler: «Unsere Lager sind prall gefüllt, wir sind bereit»

Was bedeutet der heutige Tag für die ESA? Und was für Sie persönlich?

Charles Blättler: Der Abschluss der umfassenden Bauarbeiten am Hauptsitz in Burgdorf ist sicher ein wichtiger Meilenstein in der Geschichte der ESA. Die ESA hat damit in Lagervolumen und Logistikautomatisation investiert, um dem stetigen Wachstum der letzten Jahre in eigenen Räumen zu entsprechen. Persönlich ist es für mich eine grosse Freude, dass wir noch unter meiner Führung den Hauptsitz der ESA, vor allem auch für die Zukunft, logistisch neu aufrüsten konnten. Es ist nicht selbstverständlich, dass ein solch komplexes Bauprojekt neben dem laufenden Tagesbetrieb realisiert werden konnte. Ich bedanke mich an dieser Stelle bei allen Beteiligten ganz herzlich für den grossen Einsatz während der ganzen Projektphase.

Inwiefern profitieren die ESA-Mitglieder vom Um- und Neubau?

Mit der gebäudlichen Trennung von Wareneingang und Warenausgang sowie dem Zusammenführen resp. Auflösen der Aussenlager konnten enorme Effizienzsteigerungen bei den Prozessabläufen realisiert werden. Das bringt den Mitarbeitenden vor allem in den Spitzenzeiten viel weniger Hektik und damit natürlich bessere Arbeitsbedingungen in übersichtlichen, hellen Räumen. Dies hat positive Auswirkungen auf die Auslieferungsgeschwindigkeit und damit natürlich auch auf die Kundenzufriedenheit, sowie auf die Kostenstruktur.

Was sind die geplanten Schwerpunkte im zweiten Halbjahr 2016?

Das bevorstehende, für die ESA so wichtige Wintergeschäft mit Reifen und Winterzubehör bildet sicher einer der Schwerpunkte im zweiten Halbjahr. Wir sind bereit, unsere Lager sind prall gefüllt und wir halten für unsere Mitglieder und Kunden alles bereit, was sie für ein erfolgreiches Saisongeschäft brauchen.

Wie ist die Zusammenarbeit mit dem neuen ESA-Präsidenten Markus Hutter angelaufen?

Die Zusammenarbeit zwischen ESA-Verwaltungsrat und ESA-Geschäftsleitung funktioniert sehr gut. Dies hat sich mit der Wahl von Markus Hutter zum neuen ESA-Präsidenten natürlich nicht geändert. Er kennt als erfolgreicher Garagist und langjähriges ESA-Verwaltungsratsmitglied die Herausforderungen bestens, welche in den kommenden Jahren auf die ganze Branche und damit auch auf die ESA zukommen.

Lesen Sie das ausführliche Interview auf www.agvs-upsa.ch



Charles Blättler, GL-Vorsitzender.



Eröffnung Landeslager Swiss Automotive Group (SAG)

Was das Herz begehrt –

Die Swiss Automotive Group (SAG) eröffnete Mitte September ihr neues, über 23000 m² grosses Landeslager im Industriegebiet

■ Sommerlich gekleidet in khakifarbenen Short und passendem T-Shirt schlurft der Lastwagenchauffeur zur Rampe – und passt dabei sogar nicht ins Bild der festlich gekleideten Menschenmenge an diesem Freitagabend in Niederbipp. Aber wohl alle hätten ihm Auskunft geben können. Mit einem Planzer-Sattelschlepper steht er vor dem riesigen Lagergebäude und will wissen, wo er denn die Reifen abladen soll. «Halle 1», lautet die korrekte Antwort, wie die Gäste der Eröffnungsfeier des neuen Landeslagers und

der Mehrmarken-Filiale während der Führung erfahren. Platz für rund 45000 Reifen ist in diesem Teil des neuen Landeslagers der SAG vorgesehen. Ebenso befinden sich hier die Warenausgänge für die Regionallager der Gruppe. Halle 3 ist Heimat für grosse Teile wie Windschutzscheiben, Nutzfahrzeug-Teile, Felgen und die chemischen Produkte.

Der Umbau des 252 m langen, 120 m breiten und 12 m hohen Lagergebäudes, in dem zuvor die Conforama ihr Lager hatte, erfolgte in nur sechs Monaten. Der eigentliche Umzug des

Lagers – nur einige hundert Meter vom ursprünglichen Standort in Oensingen entfernt – in grosse Industriegebiet auf der bernisch-solothurnischen Kantonsgrenze dauert rund sechs Wochen und ist zum Zeitpunkt der Eröffnungsfeier noch nicht restlos abgeschlossen. «Es war eine organisatorische Meisterleistung», lobt SAG-CEO Sandro Piffaretti die Mitarbeiter.

168 000 Behälter fahren autonom

Das Prunkstück – und zugleich auch Herzstück – des neuen Lagers ist in der



Das neu erstellte Filialgebäude unmittelbar neben dem grossen Landeslager.



Testlauf für eine Hausmesse: An den Eröffnungstagen erwarteten den interessierten Besucher 53 Stände in der Lagerhalle 1.



in nur zwei Stunden

Niederbipp/Densingen. Herzstück ist die vollautomatisierte AutoStore-Anlage. Sascha Rhyner, Redaktion

Halle 2: die AutoStore-Anlage. Die Augen von Sébastien Moix, Leiter Marketing der SAG, leuchten stolz, wenn er über das vollautomatisierte Lagerungssystem referiert. 168 000 identisch grosse Behälter lagern in diesem Kubus und werden mit Robotern und über WiFi angesteuert. «Weil es keine Gänge braucht und bis zu 16 Kisten übereinander gestapelt werden, gibt es praktisch keinen ungenutzten Raum», erklärt Moix den interessiert und fasziniert zuhörenden Gästen. Ein Behäl-

ter hat ein Fassungsvermögen von 75 Litern, damit passt das Gros der 250 000 Artikel, die die SAG im Sortiment führt, in die blauen Behälter, die sich mit 11 km/h durch die Anlage bewegen.

Ziel des neuen Landeslagers Niederbipp ist es, die Bestellzeiten nochmals zu verkürzen. «Das ist die Basis für eine erfolgreiche Zukunft», ist Piffaretti überzeugt. Rund 98 Prozent der Nachfrage will die SAG in nur zwei Stunden erledigen können. Die beiden Eröffnungstage, die über 1000 Leute

anlockten, war gleichzeitig auch der Testlauf für eine Hausmesse. 23 Stände von externen Zulieferern und 30 interne Aussteller verwandelten die Halle 1 in lebendige Messe. «Wir machen in diesem Jahr mit den Kunden der Region Mitte einen Testlauf», erklärt Sébastien Moix. Im Erfolgsfall wird die Swiss Automotive Show künftig zum festen Bestandteil für die SAG-Kundschaft aus der gesamten Schweiz. Nach der gelungenen Premiere dürfte daran indes kaum gezweifelt werden. <



Mit 11 km/h bewegen sich die Behälter in der AutoStore-Anlage.



250000 Artikel hat die SAG an Lager, um die Garagisten und Werkstattbetreiber so schnell wie möglich beliefern zu können.



Sébastien Moix präsentierte stolz die vollautomatisierte AutoStore-Anlage.

Ein individuell an die Behinderung angepasstes Fahrzeug

Einfach und wirkungsvoll

Täglich kreuzen zahlreiche behinderte Fahrer am Steuer eines eigens umgebauten Fahrzeugs unbemerkt unseren Weg. Nur Fahrzeuge, die für den Transport eines Rollstuhls umgebaut wurden, sind klar erkennbar. Die anderen jedoch – sei es eine Limousine, ein SUV oder gar ein Sportwagen – bleiben unerkannt. Oft stellen wir erst beim Aussteigen des Fahrers oder der Fahrerin mit grossem Erstaunen fest, dass er oder sie die Beine nicht bewegen kann. **Jean-Pierre Pasche**, Redaktion

■ Wir alle erinnern uns an Clay Regazzoni. Er hatte sein Handicap überwunden und ein beinahe normales Leben geführt. Sehr viele behinderte Menschen wollen ebenfalls ein normales Leben führen. Konstrukteure und Hersteller haben sich mit den möglichen Anpassungen verschiedenster Fahrzeuge beschäftigt, die behinderten Menschen ein grosses Mass an Autonomie zurückgeben können. In der Schweiz sind etwa 15 Unternehmen auf diesem Gebiet tätig. Zu diesen Unternehmen zählt auch Carrosserie Magic SA in Delsberg. Wir haben den Eigentümer Gabriel Odiet getroffen, um uns einen Überblick über die bislang entwickelten Umbaumöglichkeiten zu verschaffen.

Der Umbau eines Fahrzeugs für Menschen mit Behinderung hängt vom Handicap der betreffenden Person ab. Die erste Möglichkeit für eine gehbehinderte Person ist die Bedienung von Gas und Bremsen über das Lenkrad. Der Gasring befindet sich oft auf dem Lenkrad. In einem modernen Auto, das bereits über zahlreiche Bedienelemente für Radio, Mobiltelefon etc. verfügt, ist es jedoch sinnvoller, den Gasring unter dem Lenkrad zu montieren. Diese Variante ist diskreter, leicht erreichbar und erlaubt dem Fahrer ebenfalls, seine Hände ganz entspannt auf das Lenkrad zu legen. Die Bremse wird über einen grossen Hebel rechts neben dem Lenkrad betätigt. Alle anderen Bedienelemente bleiben standardmässig erhalten.

Umgebauter Aston Martin

Zusätzlich lässt sich das Lenkrad mit einem weiteren Griff zur Bedienung des Fernlichts, der Blinker etc. ausstatten – abhängig davon, welches Mass an Unterstützung beim Fahren gewünscht wird. Diese Anpassungen sind in jedem beliebigen Auto mit Automatikgetriebe möglich. Gabriel Odiet hat solche Umbauten bereits in einem Porsche GT3 und in einem Nissan GT-R durchgeführt. Nichts ist unmöglich. Sogar ein Sammler-



Gabriel Odiet, Eigentümer der Carrosserie Magic SA. (Bild: Jean-Pierre Pasche)

stück der Marke Aston Martin hat er umgebaut. Das war eine ziemlich heikle Aufgabe. Er musste einen Schalter auf dem Hebel montieren, der das Kupplungspedal am Boden hält und das herkömmliche Getriebe auf diese Weise in ein Automatikgetriebe umwandelt.

Gabriel Odiet erklärt, dass der Markt – insbesondere der europäische Markt – ein breites Spektrum an Umbausystemen bietet und es daher nicht nötig ist, sich immer neue Lösungen auszudenken. Voraussetzung für die Verwendung ist, dass das gewählte System über eine entsprechende Zulassung verfügt. Renault Tech befasst sich mit allen Modellen von Renault, insbesondere aber

mit dem Kangoo – jenem Wagen, der für den Transport von behinderten Menschen am häufigsten zum Einsatz kommt. Ein weiterer Anbieter in Frankreich ist Gruau, der auf Peugeot spezialisiert ist. Opel und VW sind die Spezialisten für Holland, und daneben gibt es noch viele andere.

Es ist also ganz einfach, DEN passenden Umbausatz zu finden, der für eine bestimmte Art von Behinderung geeignet ist. Kehren wir zurück zu unserem Beispiel des Renault Kangoo. Carrosserie Magic SA erhält den Auftrag, ein Fahrzeug zu liefern, mit dem eine Person mit Behinderung leicht zu transportieren ist. Zur Anpassung eines spezifischen Umbausatzes wird zunächst der hin-

tere Teil der Fahrzeugverkleidung abgenommen, um anschliessend den Umbau vorzunehmen, der einer Person im Rollstuhl einen mühelosen (siehe Bilder rechts) und völlig sicheren Zugang zum Fahrzeug ermöglicht. In der Schweiz und in Spanien muss der Rollstuhl bei dieser Transportart über eine Kopfstütze verfügen. Diese Umbauvariante gibt es auch für den VW Caddy und ähnliche Fahrzeuge anderer Hersteller.

(Fast) nichts ist unmöglich

Zu den anderen Umbauten, die der Karosseriebetrieb für seine Kunden vornehmen kann, zählen der Einbau einer Schiebetür zum Einladen des Rollstuhls mit oder ohne Roboter, der den Rollstuhl im hinteren Bereich oder auf dem Dach des Fahrzeugs verstaut. Eine Möglichkeit für Personen, die ihr rechtes Bein nicht mehr bewegen können, ist die Versetzung des Gaspedals nach links. Man kann auch elektrisch schwenkbare Sitze einbauen, die aus dem Wagen herausgefahren und abgesenkt werden können, um den Transfer vom Rollstuhl auf den Fahrersitz zu erleichtern. Es gibt viele – leider häufig nicht bekannte – Möglichkeiten, um Menschen, die oft unter ihrer Abhängigkeit von anderen leiden, einen Teil ihrer Unabhängigkeit zurückzugeben.

Behinderung als Vorteil

Bei einem solchen Fahrzeugumbau sind generell das Know-how und die technischen Fähigkeiten von grosser Bedeutung. Aber auch der psychologische Aspekt in diesem Prozess sollte nicht unterschätzt werden. Gabriel Odiet fällt es leicht, sich mit seinen Kunden zu identifizieren, denn – wie er es formuliert – «es ist einfach für mich, denn ich bin ja selbst behindert». Bei jeder Umbauanfrage trifft sich Gabriel Odiet persönlich mit seinem zukünftigen Kunden. So entsteht eine Vertrauensbeziehung, in der eine präzise Definition der Bedürfnisse aufgrund der Behinderung gemeinsam erarbeitet wird. Damit ist jedoch noch nicht alles geregelt. Jetzt müssen erst noch die richtigen Stellen kontaktiert und ein umfassendes Dossier erstellt werden. Je nachdem dauert es drei bis sechs Monate, bis man einen positiven Bescheid erhält. Abschliessend muss der Kunde einen Fahrtest am Steuer seines umgebauten Wagens absolvieren, der seine Fahrtauglichkeit und die Einhaltung der Sicherheitsnormen bescheinigt. Wie Gabriel Odiet uns bestätigt, muss alles versucht werden, um jemandem zu mehr Autonomie zu verhelfen. Leider kommt es manchmal auch vor, dass ein Umbau allein nicht genügt. Dann muss Gabriel Odiet dies seinem Kunden erklären und ihm raten, den Führerausweis abzugeben. <



Kangoo in der Umbauphase: Vorbereitung eines Renault Kangoo für den Einbau eines Transportsystems für Rollstuhlfahrer.



Kangoo nach der Umbauphase: Über eine Rampe wird der Rollstuhl in den hinteren Teil des Kangoo geschoben, wo er nach dem Umbau bequem Platz findet. Beachten Sie die Arretierungspunkte für den Rollstuhl.



Bilder: Gabriel Odiet

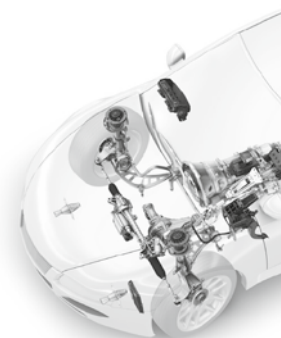
Eine Person im Rollstuhl kann selbständig in den hinteren Teil eines Renault Kangoo gelangen.

Gabriel Odiet

Gabriel Odiet wurde 1961 geboren. Seit einem Verkehrsunfall am 22. Dezember 1988 um genau 14.00 Uhr ist er querschnittgelähmt (gebrochenes Rückgrat). Es war Clay Regazzoni, der ihm bei einem Treffen sagte, er solle nichts in seinem Leben verändern. Deshalb nahm er seine Tätigkeit als Werkmeister in einer Karosseriewerkstatt wieder auf. Seine jetzige Werkstatt wurde 1995 errichtet. Er begann zunächst damit, Fahrzeuge für den eigenen Gebrauch umzubauen, dann auf Anfrage eines Freundes. Immer mehr Anfragen gingen bei Gabriel Odiet ein, und so spezialisierte sich der traditionelle Carrossier auf den Umbau von Fahrzeugen für Menschen mit Behinderung. Derzeit ist seine Karosseriewerkstatt einer der wenigen auf diesem Gebiet spezialisierten Betriebe in der Westschweiz. Als Spezialist auf seinem Gebiet berät er seine Kunden und kümmert sich auch um alle nötigen Schritte bei offiziellen Stellen (Strassenverkehrsamt, IV, usw.), um seinen Kunden – soweit möglich – den Zugang zu Eigenständigkeit und Mobilität zu erleichtern.

IHR SPEZIALIST
FÜR GETRIEBE,
LENKUNGEN
UND ACHSEN.

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



AEC-Kampagne

Der AEC wird bekannt – nutzen

Der AutoEnergieCheck hat sich bei den AGVS-Garagisten etabliert und immer mehr bieten die umweltfreundliche Dienstleistung ihren Öffentlichkeitskampagne wird der AEC nun auch bei den Kunden bekannt gemacht. Das stärkt gleichzeitig das Image aller Garagisten als

■ «Der AEC dreht auf», titelten wir im AUTOINSIDE 9/16 – und tatsächlich: Die gross angelegte Kommunikationskampagne, die der AGVS am 12. September startete und die von EnergieSchweiz ideell und finanziell unterstützt wird, trug sehr schnell erste Früchte. Die Webseite autoenergiecheck.ch verzeichnete in den ersten Tagen eine Verfünffachung der Nutzerzahlen.

Alle profitieren

Die Kampagne soll die Automobilisten motivieren, den AEC an ihrem Fahrzeug machen zu lassen. Gleichzeitig ist es für den AGVS sehr wichtig, dass von der Kampagne alle Mitglieder profitieren, indem sie dazu beiträgt, den Garagisten als verantwortungsvollen Mobilitätsdienstleister zu positionieren. Der Garagist hilft seinen Kunden aktiv, energieeffizient unterwegs zu sein, Kosten zu sparen und die Umwelt zu schonen.

Die Kampagne wird vom BFE nicht nur ideell, sondern auch finanziell substantziell mitgetragen. Für diese Zusammenarbeit ist man beim AGVS stolz: «Wir haben den AEC gemeinsam entwickelt und fördern ihn jetzt auch gemeinsam», sagt AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli. Aus seiner Sicht sei der AEC «ein sehr gutes Beispiel, wie Staat und Privatwirtschaft zusammenarbeiten können – und sollen.» Das wird beim Bund honoriert: «Für das

Programm EnergieSchweiz des Bundesamts für Energie sind die AGVS-Garagenbetriebe ein wichtiger Partner, weil über sie der grösste Teil der Besitzer der sechs Millionen Motorfahrzeuge in der Schweiz erreicht wird», erklärt

Hermann Scherrer, stellvertretender Leiter Mobilität beim BFE.

Abgerundet wird die zwei Monate laufende Kampagne durch ein «Blick-Extra», das in einer Auf-



«Unsere Kunden haben super auf den AEC reagiert. Beim Übergabegespräch sind sie jeweils sehr interessiert, was gemacht wurde.»
Ignaz Schelbert, Garage Raschle GmbH, Walenstadt SG

«Die Kunden springen auf den AEC an. Im Occasionshandel ist er sogar ein zusätzliches Kaufargument.»

Alberto Passeggio, Autohaus Ryser AG, Oberwil BL



«Durch das Kundengespräch bei der Übergabe des AEC-Zertifikates sind Folgeaufträge möglich. Zum Beispiel kann man den Kunden einen neuen Reifen mit geringerem Rollwiderstand verkaufen.»

Tiago Oliveira, AMAG, Nyon VD

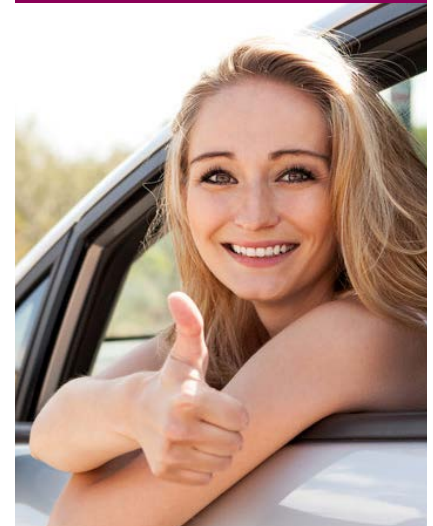
Sie die Chance

Kunden als zusätzlichen Nutzen an. Mit der aktuell laufenden nationalen kundenorientierte Mobilitätsdienstleister. **Sascha Rhyner**, Redaktion

lage von 150 000 Exemplaren rund 660 000 Leserinnen und Leser erreichen wird. Die 16-seitige Beilage erscheint am 29. Oktober. In Französisch erscheint sie am 2. November in der «L'illustré» und erreicht dort über 300 000 Leser.

Positives Kunden-Feedback

Derzeit ist rund ein Viertel der AGVS-Garagisten AEC-zertifiziert. Und sie erhalten sehr positive Rückmeldungen von den Kunden, wie unsere kleine Umfrage auf den folgenden Seiten zeigt. Damit ist der rund 30-minütige Check nicht nur eine umweltfreundliche Dienstleistung, sondern für die Garagisten ein sympathisches Kundenbindungsinstrument. <



Serviceadresse & Hotline:
Tel. +49 (0)7631 97 27-0
E-Mail: info@stop-go.de

Bezug über den Fachhandel



«Die Kunden schätzen diesen zusätzlichen Service sehr. Wenn sie ihr Auto zum Räderwechsel oder in den Service bringen, bieten wir ihnen den AEC im persönlichen Gespräch kostenlos an und weisen sie auf die Vorteile hin. Nur einer hat bisher abgelehnt.»

Bernhard Welti, Garage Carrosserie Welti AG, Schattdorf UR

«Als Kundenbindungsinstrument ist der AEC ideal. Die Leute schätzen es sehr, wenn man ihnen einen umfassenden Service bietet.»

Robert Brand, Turbotec GmbH, Altdorf UR





« Der AEC sorgt für Gesprächsstoff mit dem Kunden. Wenn wir ihm erklären, dass man mit einem korrekt gepumpten Leichtlaufreifen so viel herausholen kann, werden sie hellhörig. Und bei Ihrem nächsten Reifenkauf, zählen sie auf unsere Beratung. »

Fabian Eugster, Garage Eugster AG, Thal SG

« Mit dem AEC bieten wir unseren Kunden eine Antwort auf ihre Bedürfnisse. Sie kommen zu uns, um zusätzliche Erklärungen zu erhalten. Die Nähe zu unseren Kunden ist unser Erfolgsrezept. »

Pierre-Yves Lüthi, Garage Moderne, Bulle FR



« Die AEC-Arbeiten bedeuten zwar einen nicht bezahlten Zusatzaufwand, doch kommt diese Mehrleistung der Kundenbindung zugute. Ausserdem profilieren wir uns als kompetente Mobilitätsdienstleister. »

André Tinner, Ruedi Tinner AG, Baden AG

MOTOREX. UND ES LÄUFT WIE GESCHMIERT.



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

AEC-Newcomer Betrieb August: Garage de la Molière, Estavayer-le-Lac

«Der AEC ist eine Zeitfrage»

Erneut ist eine Westschweizer Garage AEC-Newcomer des Monats – die Garage de la Molière in Estavayer-le-Lac FR. Wir sprachen mit dem Geschäftsführer Jean-Claude Vesy. Jean-Pierre Pasche (Text und Fotos), Redaktion

■ **Mit 36 Tests alleine im August sind Sie aus dem Nichts auf Platz 10 vorgestossen und damit bester AEC-Newcomer geworden. Was war ihr Antrieb?**

Jean-Claude Vesy: Der Hauptgrund ist, dass wir unseren Kunden aufzeigen wollen, wie sie Geld sparen und gleichzeitig sicherstellen können, dass das Auto und die Pneu in gutem Zustand sind.

Welche Fahrzeuge werden in Ihrer Werkstatt dem AutoEnergieCheck unterzogen?

Wir führen den AEC bei fast allen Fahrzeugen durch, die zu uns in die Werkstatt kommen – beim Service ist das standardmässig. Holt der Kunde sein Fahrzeug dann ab, nehmen wir uns Zeit, ihm die verschiedenen Punkte des AEC zu erklären, und zeigen ihm sein Sparpotenzial auf.



Jean-Claude Vesy und seine Garage de la Molière in Estavayer-le-Lac.

Wie reagieren Ihre Kunden darauf?

Die meisten erkennen den Nutzen des AEC, einige wenige interessieren sich jedoch gar nicht dafür. Wir können unsere Kunden nicht dazu zwingen, uns zuzuhören. Wenn man sich die Zeit nimmt und den Kunden erklärt, wie und wo sie sparen können, wollen sie aber meistens mehr darüber wissen.

Was halten Sie persönlich vom AEC bezüglich Zeit- und Geldaufwand?

Der AEC ist nur eine Zeitfrage. Um Geld geht es nicht. Der AEC ist relativ rasch durchgeführt, doch wir müssen uns Zeit nehmen, um dem Kunden das Ziel des AEC zu erklären. Im Grossen und Ganzen ist der AEC eine gute Sache. <

hostettler autotechnik ag **PNEU** Service



NEXEN NEXEN TIRE

WINGUARD Snow'G WH2

Antrieb

Drehmomentwandler im Test

Die Defekthexe hat – zwar verhältnismässig selten – auch die Drehmomentwandler im Visier. Mit welchen Mängeln ist am ehesten zu rechnen? Wie können fehlerhafte Wandler in der Werkstatt diagnostiziert werden? Welche Diagnose-Möglichkeiten haben Automatik-Getriebe-Spezialisten? **Bruno Sinzig**, auto&wissen

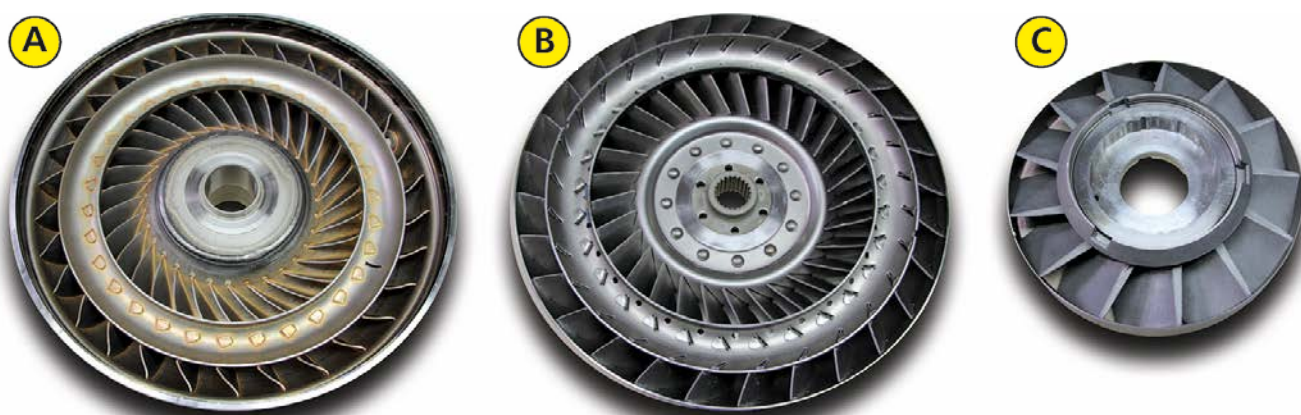


Bild 1. Intakte Hauptbauteile eines Drehmomentwandlers: A Pumpenrad, B Turbinenrad, C Leitrad.

■ Drehmomentwandler werden mitunter sehr hoch belastet. Obwohl die heutigen Ausführungen äusserst zuverlässig sind, muss im Laufe der Einsatzzeit trotzdem hin und wieder mit einem Defekt gerechnet werden.

Da die Mängel meist nicht schlagartig auftreten, werden diese sehr oft kaum bemerkt. Dies ist hauptsächlich dann der Fall, wenn das Fahrzeug immer von derselben Person gefahren wird, da sie sich sozusagen

an die kontinuierliche Abnahme des Leistungsvermögens gewöhnt.

Einem erfahrenen Fachmann sollte auf einer Probefahrt, insbesondere wenn er mit dem jeweiligen Fahrzeugtyp vertraut ist, eine allfällige Fehlfunktion jedoch auffallen.

Falls eine ungenügende Funktion des Drehmomentwandlers vermutet wird, kann in der Werkstatt zwecks Diagnose die so genannte Festbremsdrehzahl (englisch: Stall-Speed) gemessen werden. Weil wir

uns in diesem Beitrag auf den Drehmomentwandler beschränken, gehen wir davon aus, dass das meist nachgeschaltete Getriebe absolut einwandfrei funktioniert. Wir nehmen also an, dass im Getriebe keine Kupplungen oder Bremsen durchrutschen, die verbauten Freiläufe tadellos funktionieren und die Öl drücke den Sollwerten entsprechen. Vor dem Test muss auch sichergestellt sein, dass die Leistungsabgabe des Motors den Sollwerten ent-

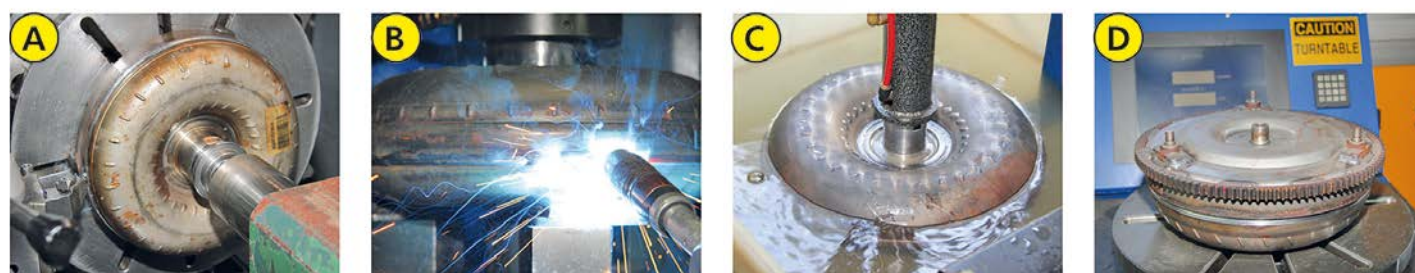


Bild 2. Arbeitsschritte beim Überholen eines Drehmomentwandlers: A Auftrennen, B Schweißen, C Dichtheitskontrolle und D Auswuchten.



Bild 3. Mögliche Defekte an Drehmomentwandlern: A und B Nabendefekt, C und D beschädigte Schaufeln am Pumpenrad und Turbinenrad.

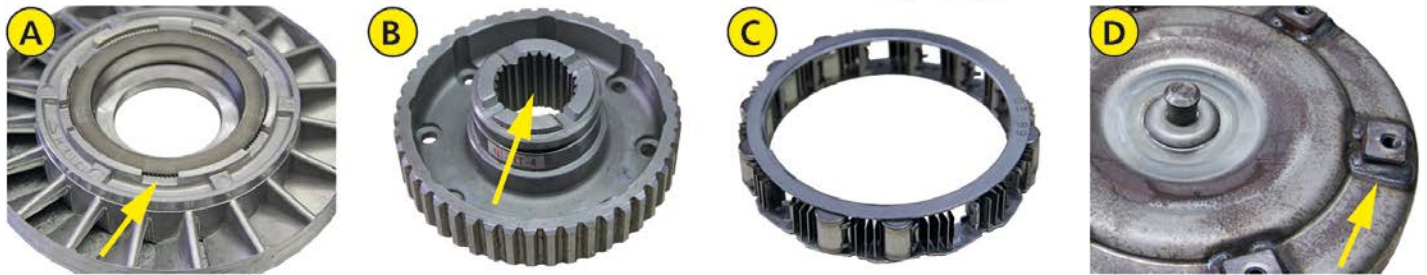


Bild 4. Schwachstellen an Drehmomentwandlern: A Ausseiring des Freilaufs locker, B Spiel in der Mitnehmerverzahnung, C Federn und Rollen im Freilauf beschädigt, D Risse (folglich Undichtheiten) an den Schweissstellen.

spricht (diese darf weder zu gering, noch zu hoch sein).

Stall-Speed

Für die Messung der Festbremsdrehzahl empfiehlt sich folgendes Vorgehen:

1. Den Kühlmittelstand und den Ölstand im Motor sowie den Stand des Getriebeöls (ATF) kontrollieren.
2. Den Motor und das Getriebe auf Betriebstemperatur bringen.
3. Die Feststellbremse anziehen; allenfalls das Fahrzeug zusätzlich sichern, damit es nicht wegrollen kann (beispielsweise die Räder mit Radkeilen blockieren).
4. Ein genaues Drehzahlmessgerät anschliessen (zum Beispiel das Diagnosegerät).
5. Den Motor mit Leerlaufdrehzahl laufen lassen.
6. Das Bremspedal mit dem linken Fuss kräftig durchtreten.
7. Bei eingelegter Fahrstufe (D, L oder 1) Vollgas geben.
8. Sobald sich die Motordrehzahl stabilisiert hat (sich nicht mehr erhöht), diese auf dem Messgerät ablesen und danach das Gaspedal loslassen.
9. Die erreichte Motordrehzahl mit den Sollwerten vergleichen.

Vorsicht!

Weil bei stillstehendem Fahrzeug die vom Motor abgegebene Energie im Drehmo-

mentwandler in Wärme umgewandelt wird, darf diese Prüfung höchstens 5 bis 6 Sekunden dauern. Es ist sinnvoll, den Motor nach dem Test – bei Wählhebelstellung N – circa 1 Minute bei Leerlaufdrehzahl laufen zu lassen, damit sich das Automatikgetriebeöl abkühlen kann und im Wandler kein Hitzestau entsteht.

Festbremsdrehzahl

Die Höhe der Festbremsdrehzahl ist von Fahrzeug zu Fahrzeug unterschiedlich, weshalb wir auf eine Angabe verzichten.

Wenn die gemessene Motordrehzahl gegenüber dem Sollwert zu tief ist, könnte es sein, dass der Freilauf des Leitrades mehr oder weniger durchrutscht.

Bei zu hoher Festbremsdrehzahl könnten die Schaufeln des Pumpen- oder Turbinenrades beschädigt sein.

Eine eindeutige Diagnose ist einerseits auf einem speziellen Prüfstand möglich oder aber der Drehmomentwandler wird durch den Spezialisten geöffnet und einer Sichtprüfung unterzogen.

Instandstellung

Zum Beispiel die Firma Automaten-Meyer AG im luzernischen Littau verfügt über die Möglichkeiten und Kenntnisse, Drehmomentwandler zu prüfen sowie zu überholen.

Dazu muss zuerst auf einer Drehbank

mit einer speziellen Aufnahmevorrichtung das Wandlergehäuse aufgetrennt werden (Bild 2A). Nach der Reinigung erfolgt die Sichtprüfung der einzelnen Bauteile. Spezielles Augenmerk kommt den Schaufeln der drei Hauptteile und dem Freilauf des Leitrades zu. Die Bilder 3A bis 3D zeigen beschädigte Teile. Bei Beschädigungen werden fast immer kleine Metallpartikel freigesetzt, welche dann durch das ATF ebenfalls in das nachgeschaltete Getriebe transportiert werden. In diesem Fall muss erfahrungsgemäss mit einem kapitalen Getriebschaden gerechnet werden.

Nach der Instandstellung – kleinere Defekte sind sehr oft reparierbar – wird das Wandlergehäuse wiederum zusammengesweisst. Danach erfolgt eine Dichtheitskontrolle im Wasserbad; zum Abschluss wird der Wandler als ganze Einheit noch ausgewuchtet (Bilder 2B bis 2D). <

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

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

INFO



Aktuelle regionale Veranstaltungen zur Aus- und Weiterbildung im Automobilgewerbe

AARGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Dienstag, 15. November 2016, 18.00 Uhr
Weiterbildungszentrum Lenzburg
> www.wbzlenzburg.ch

Infoveranstaltung Automobil Werkstattkoordinator

Dienstag, 15. November 2016, 18.00 Uhr
Weiterbildungszentrum Lenzburg
> www.wbzlenzburg.ch

BERN

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Mittwoch, 26. Oktober 2016, 18.30–20.00 Uhr
gibb, Lorrainestrasse 1, 3000 Bern 22
> www.gibb.ch/Weiterbildung

Infoveranstaltung Werkstattkoordinator

Montag, 31. Oktober 2016, 18.30–20.00 Uhr
gibb, Lorrainestrasse 1, 3000 Bern 22
> www.gibb.ch/Weiterbildung

Infoveranstaltung «RADAR»

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

Donnerstag, 17. November 2016 ab 19.00 Uhr
Auto Gewerbe Verband der Schweiz (AGVS), Mobilcity Bern

> www.mechanixclub.ch



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
AVIASYNTH DPF PLUS C 2
AVIASYNTH DPF PLUS C 3
AVIASYNTH DPF PLUS C 3
AVIASYNTH DPF PLUS C 4
AVIASYNTH VW LongLife III

ACEA 2012	SAE 5W-30
ACEA 2012	SAE 5W-30
ACEA 2012	SAE 5W-30
ACEA 2012	SAE 5W-40
ACEA 2012	SAE 5W-30
ACEA 2012	SAE 5W-30

AVIA Motorenöle.
Qualität, die überzeugt.

AVIA  OEL
HÜLE
OLIO

THURGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Dienstag, 8. November 2016, 19.30 Uhr
Zimmer A114

Dienstag, 14. März 2017, 19.30 Uhr, Zimmer A114

Lehrgang Automobildiagnostiker/-in mit eidg. Fachausweis Fachrichtung Personenwagen 2017-2019

Anmeldeschluss: 30. Mai 2017

Start Lehrgang: Dienstag, 15. August 2017

Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden

> **Weitere Informationen:** eb.gb.w.ch

(Lehrgänge, Automobildiagnostiker)

WINTERTHUR

Infoveranstaltung Kundendienstberater im Automobilgewerbe

Dienstag, 25. Oktober 2016, 19.00–20.30 Uhr
STF Winterthur

> www.stfw.ch/akb

Lehrgang Dipl. Betriebswirt im Automobilgewerbe

Start Mittwoch, 26. Oktober 2016

STF Winterthur

> www.stfw.ch/abwa

**Infoveranstaltung Automobildiagnostiker
Infoveranstaltung Automobil-
Werkstattkoordinator**

Dienstag, 17. Januar 2017, 19.00–20.30 Uhr
STF Winterthur

> www.stfw.ch/ad

> www.stfw.ch/adwo

ZÜRICH

**Infoveranstaltung Automobildiagnostiker,
Automobil-Werkstattkoordinator und
Betriebswirt**

Mittwoch, 16. November 2016

18.30 bis 20.30 Uhr

TBZ Zürich

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

ROMANDIE

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

Séance d'information:

mardi, 24 janvier 2017, 18h

Prochaine session: 26.04.2017–27.04.2019

Romandie Formation, Paudex

> www.romandieformation.ch

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

Séance d'information:

mardi, 31 janvier 2017, 18h

Prochaine session: 26.04.2017–27.12.2018

Romandie Formation, Paudex

> www.romandieformation.ch

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

Séance d'information:

mercredi, 29 mars 2017, 18h

Prochaine session: 11.09.2017 – 30.06.2018

Romandie Formation, Paudex

> www.romandieformation.ch

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

Séance d'information:

mardi, 25 avril 2017, 18h

Prochaine session: 12.09.2017 – 29.06.2019

Romandie Formation, Paudex

> www.romandieformation.ch

Aus den Sektionen

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



INFO

VERKAUFEN SIE IHRE NEUEN.

Jetzt Neuwagen inserieren
auf autoscout24.ch

AUTO
SCOUT 24



AGVS Business Academy 2016/17

NOVEMBER

Workshop Mitarbeitergespräche, 1 Tag

Wie läuft das bei Ihnen als Führungsverantwortliche/r ab? Wollen Sie Ihre Mitarbeitergespräche noch effizienter und erfolgreicher gestalten? Sind Sie bereit, sich intensiv mit der wirksamen Mitarbeiterentwicklung auseinander zu setzen? Dann sind Sie bei diesem Workshop genau richtig!

> 2. November 2016 Bern

Eurotax AutocalcPro-Kurs mit Eurotax RepairEstimate, 1 Tag

Dieser Kurs vermittelt neuen Mitarbeitenden oder Anwendern mit AutocalcPro- und EurotaxRepairEstimate-Erfahrung, vertiefte Informationen zu allen Programmteilen. Sie lernen alle Möglichkeiten inklusive add ons kennen, um effizient und schnell alle Funktionen nutzen zu können.

> 3. November 2016 Winterthur

Occasionsmanagement, 1 Tag

Für Automobilverkaufsberater, Geschäftsführer und Inhaber: Ausstellung sowie Präsentation der Occasionen. Den gesamten Eintauschprozess erarbeiten.

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

> 8. November 2016 Bern

Workshop Direct Marketing: Kundenbindung durch innovative Postkarten, ½ Tag

Sie lernen, wie man mit PostCard Creator online Postkarten gestaltet und wie Sie Ihre Botschaft sympathisch, professionell und wirksam zu Ihren Kunden bringen. Mit Postkarten stärken Sie die Kundenbindung und setzen Ihr Werbebudget effizient ein. Sie produzieren am Workshop ein Postkartenmailing am PC und erhalten zusätzlich Basiswissen zu den Themen Direct Marketing, Grafik und Texten.

> 8. November 2016/2. Februar 2017, Bern

Séminaire de gestion des occasions, 1 journée

Expositions et présentation des occasions, Elaborer toute la procédure de reprise, Gestion des stocks de véhicules d'occasions, Montrer et élaborer une stratégie

tarifaire dynamique à l'aide d'exemples sur les plateformes Internet, CRM: Gagner et fidéliser les clients.

> 10 novembre 2016 à Paudex

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

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

> 15.–16. November 2016, Bern

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

Für bestehende Anwender von «AutowertPro», Automobilverkäufer, Verkaufsverantwortliche, neue Mitarbeiter, die sich vertieft mit den Möglichkeiten des modernen Verkäuferarbeitsplatzes auseinandersetzen wollen. Sie lernen u. a. alle Möglichkeiten der Benutzereinstellungen kennen. Sie nutzen die Möglichkeiten des «AutowertPro» als Kundeninformationssystem und für die Verkaufsförderung (CRM).

> 30. November 2016 Bern

DEZEMBER

Telefontraining für Automobilverkäufer, 1 Tag

Für Automobilverkäufer, welche ihr Hauptwerkzeug «Telefon» perfektionieren wollen. Sie lernen, das Telefon zu Ihrem Vorteil einzusetzen und die sichere Technik, um die Kontrolle über den Anruf zu erlangen. Lernen Sie den Umgang mit schwierigen Fragen zu Eintauch und Preisen sowie den Abschluss von Terminvereinbarungen und Abfrage von Kundendaten.

> 6. Dezember 2016, Bern

Instruction électrique pour les systèmes haute tension dans les véhicules électrique et hybrids, 2 jours

Les participants sont en mesure de créer des conditions sûres pour les travaux sur le système électrique de véhicules hybrides et électriques. Ils peuvent réaliser et contrôler les travaux sur la conduite d'alimentation du réseau.

> 6–7 décembre 2016 à Paudex / Crissier

JANUAR/FEBRUAR 2017

Formation turbo pour vendeur auto 2017, 10 jours

La communication avec l'autre, la conquête et la fidélisation de la clientèle ainsi que la technique de vente constituent l'essentiel de cette formation intensive. Il s'agit d'une formation moderne, vivante, animée par des intervenants qui sont tous professionnels de leur branche.

> Du 23 janvier au 3 février 2017 à Paudex

FEBRUAR 2017

Formation Turbo de conseiller de service à la clientèle (Réceptionniste) 2017, 10 jours

Matières traitées (extrait): Apprendre à apprendre, la gestion du temps, le profil du métier, le marché automobile, la communication, la psychologie de vente, le proces-

sus après-vente, la correspondance téléphonique, la technique automobile, la prise de rendez-vous, la préparation du travail, la disposition d'atelier, l'ordre de réparation, le plan de service, les pièces de rechange, l'entretien de vente, le devis, la réception directe, le contrôle de qualité, la fidélisation, le droit, le marketing local, la publicité, le cross-selling etc.

> Du 6 au 17 février 2017 à Paudex

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

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



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



Nach der Übergangsfrist tritt am 1.1.2017 die neue Vorschrift in Kraft.

WARNKLEIDUNG BEI ARBEITEN IM STRASSENBEREICH (SCHWEIZER NORM, SN 640 710C)

Um optimalen Schutz zu gewährleisten, muss Warnkleidung der Klasse 3 mindestens über 0,8 m² Hintergrund- und 0,2 m² Reflexmaterial verfügen. Nach wie vor möglich ist es, fluoreszierendes Hintergrundmaterial in unterschiedlichen Warnfarben zu verarbeiten und für die geforderte Fläche aufzuaddieren.

Ab 1.1.2017 wird verlangt, dass die Warnkleidung bei Arbeiten im Strassenbereich der Klasse 3 entspricht (oben und unten Signalfarben bis zu den Händen und den Füßen, langarm, langbein).

Diese Regelung und Klasse gilt auch für unsere Branche.

Haben Sie noch Fragen in Bezug auf Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz in Ihrem Betrieb? Treten Sie der Branchenlösung BAZ bei und wir unterstützen Sie bei diesen Fragen.



Branchenlösung des Auto- und Zweiradgewerbes (BAZ)
Geschäftsstelle, Wölflistrasse 5, Postfach 64, 3000 Bern 22
Gratisnummer 0800 229 229, Fax 031 307 15 16
E-Mail info@safetyweb.ch, www.safetyweb.ch





KURSAAL BERN
CONGRESS
EVENT
HOTEL
RESTAURANTS
CASINO

«Tag der Schweizer Garagisten» 2017

Der Garagist: Unternehmer

Relevante Informationen, beflügelnde Emotionen und gemütliches Beisammensein: Der Mix, welcher den «Tag der Schweizer die grösste Fachtagung der Schweizer Autobranche empfängt AGVS-Mitglieder und Gäste, dieses Mal im Kursaal Bern. Das

■ Als Unternehmer sieht sich der Garagist heute mit einer breiten Palette von Herausforderungen konfrontiert:

- Er muss sich selber und die Leistungen seines Betriebs ständig und (noch) besser vermarkten. Das gilt insbesondere im Hinblick auf die steigende Bedeutung der Kundenbeziehung aufgrund sich wandelnder Mobilitätsansprüche.
- Er muss Schritt halten mit der dynamischen technologischen Entwicklung im Bereich neuer Antriebssysteme, inklusive der Perspektive auf selbstfahrende Autos und die damit verbundenen Konsequenzen.
- Er muss, obwohl das herkömmliche Businessmodel noch funktioniert, selbst wenn die Anforderungen seitens Hersteller und Importeure ständig steigen und die Margen gleichzeitig erodieren, das Businessmodel von morgen – seine Rolle als Mobilitätsdienstleister – schon heute andenken.
- Er muss im Rahmen seiner täglichen

Arbeit, geeignete Fachkräfte finden und die bestehenden halten – und das in einem Umfeld, in dem die jungen Talenten von anderen Branchen mit attraktiveren Rahmenbedingungen gelockt werden.

- Er muss sich auf die sich ständig verändernden politischen Rahmenbedingungen einstellen, die seinen Spielraum als Unternehmer an immer mehr Stellen tangieren.

Praktischer Nutzwert und konkrete Hilfestellung

Am «Tag der Schweizer Garagisten» geht es darum, die anwesenden AGVS-Mitglieder und Gäste bei der Inangriffnahme dieser Herausforderungen zu unterstützen und sie in ihrem Glauben zu bestärken, dass sich harte Arbeit und eine konsequente Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Kunden lohnt – für die Mitarbeitenden, für die Gesellschaft und natürlich für sich selbst. So soll den Teilnehmern ein möglichst hoher, praktischer Nutzwert und konkrete Hilfestellungen geboten werden, damit sie als Unternehmer erfolgreich sind und bleiben.

Christoph Blocher und Dr. Thomas Schiller

Dazu hat der AGVS für die Tagung 2017 ein entsprechendes Programm zusammengestellt. Nach der traditionellen Begrüssung durch den Zentralpräsidenten Urs Wernli wird unter anderem Alt-Bundesrat Christoph Blocher über den Unternehmergeist referieren und Dr. Thomas Schiller, Automobilin-



Christoph Blocher referiert über den Unternehmergeist.



mit Zukunft

Garagisten» bietet, ist einmalig. Am 17. Januar 2017 ist es wieder soweit, Tagungsthema 2017: «Der Garagist: Unternehmer mit Zukunft», Mario Borri, Redaktion



Dr. Thomas Schiller: Was passiert mit den Fahrzeugdaten.

dustriespezialist bei der Wirtschaftsprüfungsanstalt Deloitte, beantwortet die Fragen, warum Hersteller immer mehr Fahrzeugdaten sammeln und was für Auswirkungen autonome Fahrzeuge auf den Garagisten haben.

Veranstaltungsort ist der Kursaal Bern. Die Bundesstadt ist für Romands und Deutschschweizer ähnlich gut zu erreichen – sowohl mit dem Auto als auch mit den ÖV. <

«Tag der Schweizer Garagisten» 2017

Das Programm

Der «Tag der Schweizer Garagisten» 2017 findet am 17. Januar im Kursaal Bern statt: Hier der grobe zeitliche Ablauf:

Eintreffen	ab 8.30 Uhr
Vormittagsprogramm mit Referaten	ab 9.30 Uhr
Lunch/Networking	ab 12 Uhr
Nachmittagsprogramm mit Referaten	ab 13.45 Uhr
Rahmenprogramm mit Fokus E-Rennautos	ab 16 Uhr
«Le dîner des garagistes»	ab 18 Uhr
Ende der Veranstaltung	ca. 20 Uhr

Mehr Informationen zum Event und die Möglichkeit sich anzumelden finden Sie ab dem 10. Oktober unter www.agvs-upsa.ch/de/tagung2017

«Tag der Schweizer Garagisten 2016»



Moderator Patrick Rohr wird wie schon 2016 kompetent durch den Tag führen.



Der gegenseitige Austausch ist ebenso eine Stärke der Tagung wie der offizielle Programmteil.



Die interessante Location und spannende Referate sorgten für einen vollen Tagungs-Saal.



Erstmals durchgeführt: Das «dîner des garagistes» war bei seiner Premiere ein Erfolg.

MIDLAND.CH



ESA

Garagino.ch – Reifenverkauf war noch nie einfacher!

■ pd. Automobilisten, die online nach Reifen oder Felgen suchen, können auf garagino.ch bei Ihrem Garagisten einkaufen und dazu gleich einen Termin für die Montage anfragen.

Im Frühling 2016 hat die ESA garagino.ch lanciert – die beste Online-Plattform für den

Reifenkauf beim Garagisten. Zum Start konnte der Garagist Reifen, Felgen und Montageleistungen auf der Plattform anbieten, ab Herbst 2016 wird das Sortiment deutlich erweitert: Zubehör-Artikel wie Schneeketten, Radzierblenden oder Pannenhilfeprodukte sind neu auf garagino.ch verfügbar!

Mit garagino sollen Automobilisten bei ihrem Garagisten alles aus einer Hand erhalten, darum hat die ESA den Bereich der Dienstleistungen ebenfalls erheblich ausgebaut. Neu können Terminanfragen für Wintercheck, Klimaanlage- oder Fahrzeugreinigung direkt auf garagino.ch direkt angefragt werden.

Eine weitere Neuheit ist die persönliche Landingpage. Dank diesem Link kann der Garagist etwa in seiner E-Mail-Signatur auf seine garagino.ch Website hinweisen.

Die ESA baut das Angebot auf garagino.ch laufend aus und hilft den Garagen dabei, potentielle Online-Kunden zum Reifenkauf in der Garage zu lenken. Online-Werbung auf den bekanntesten Suchseiten, Videos, Social-Media-Aktivitäten – und nicht zuletzt dank der Unterstützung jeder teilnehmenden Garage – wächst die Attraktivität von garagino.ch. <



garagino.ch – Die beste Plattform für den Reifenverkauf beim Garagisten

garagino.ch

Meine ESA Zusammen sind wir stark



DAS NEUE MULTITALENT.

EurotaxClaimsManager

Die komplette Schadenfallabwicklung aus einer Hand.



EurotaxClaimsManager

Umfassend. Effizient. Praktisch.

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

EUROTAX

Erstes Fazit zum Reifendruck-Optimierungs-Programm (ROP)

Reifendruck-Optimierung stösst auf reges Interesse

Fünf Monate nach dem Start lässt sich ein stetig wachsendes Interesse der AGVS-Garagisten am Reifendruck-Optimierungsprogramm (ROP) feststellen. Zur Erinnerung: Das offiziell anerkannte Emissionsreduktions-Programm beabsichtigt, dass möglichst viele Fahrzeuge dank eines um 0,3 bar höheren Reifendrucks energieeffizienter unterwegs sind. Für die pro Jahr erzielten Einsparungen werden sogenannte Bescheinigungen ausgestellt, welche in Form eines «Klimafrankens» an die ROP-Garagisten zurückerstattet werden. Markus Peter, AGVS

■ Ein Teil der in der Schweiz durch die Verbrennung fossiler Treibstoffe verursachten CO₂-Emissionen muss gemäss CO₂-Gesetz durch Massnahmen im Inland kompensiert werden. Die Bandbreite solcher Emissionsreduktions-Projekte und -Programme ist relativ breit und reicht von Kompogasanlagen über Holzschnitzel-Heizanlagen bis hin zu elektrisch angetriebenen Lastwagen. Im Falle des Reifendruck-Optimierungs-Programmes (ROP) erfolgt die CO₂-Reduktion mit Hilfe eines höheren Reifendrucks, der für einen geringeren Rollwiderstand sorgt.

Warum 0,3 bar mehr Druck Sinn ergibt

Die Herstellerangabe stellt einen Kompromiss zwischen Komfort, Rollwiderstand und Sicherheit dar. Mit einer Erhöhung um 0,3 bar wird der Komfort minimal reduziert, während auf der anderen Seite der Rollwiderstand gesenkt werden kann. Auf die Sicherheit hat die Druckanpassung keinen negativen Einfluss und die Komforteinbussen bleiben in aller Regel vom Kunden unbemerkt. Die Praxiserfahrung zeigt, dass die meisten Fahrzeugbesitzer den Reifendruck zwischen den saisonalen Reifenwechsel-Terminen ohnehin selten überprüfen und damit bald einmal mit einem geringeren Druck unterwegs sind, als beim Werkstatttermin eingestellt. Geht man davon aus, dass der Reifendruck monatlich um 0,1 bar abnimmt und zwischen den zwei Werkstattterminen zum Radwechsel sechs Monate ohne Reifendruckkorrektur vergehen, dann leuchtet eine Erhöhung des Reifendrucks um 0,3 bar nicht nur aus Umwelt- sondern auch aus Sicherheitsüberlegungen ein. Denn unmittelbar nach dem Werkstatttermin startet der Kunde mit 0,3 bar mehr Druck, fährt dann nach drei Monaten mit dem seitens Hersteller empfohlenen Normaldruck und kommt schliesslich mit einem um 0,3 bar zu geringen Druck zum nächsten Werkstatttermin.

Der Weg zum ROP-Garagist und «Klimafranken»

Eine Teilnahme am ROP steht allen AGVS-Mitgliedern offen. Unter der Rubrik «Werkstatt und Kundendienst» auf agvs-ups.ch finden Sie weiterführende Informationen und können sich dort auch gleich für eine Teilnahme am Programm anmelden. Mit der Anmeldung bestätigt der Garagist, dass er die Zulassungskriterien einhält und das Werkstattpersonal bezüglich der Reifendruck-Erhöpfung instruiert hat. Daraufhin können die Reifendruck-optimierten Fahrzeuge im dazu vorgesehenen elektronischen Formu-

Reifenfuelldruck kalt - Cold tyre inflation pressures - Pression des pneus froids		bar	
		2,3	2,3
		2,5	3,0
	Notreserverad Roue d'urgence Temporary spare wheel	4,2	

1KO 010 462 F

0,3 bar: Ein leicht höherer Reifendruck als auf dem Schild angegeben, hilft Benzin und Geld sparen.

lar erfasst und dem AGVS jeweils bis zu dem auf dem Formular aufgeführten Datum zugestellt werden. Zur Qualitätssicherung und Verifizierung werden Stichproben durchgeführt. Wenn alles seine Richtigkeit hat, teilt das Bundesamt für Umwelt (BAFU) dem AGVS rückwirkend Emissions-Bescheinigungen im Umfang der pro Kalenderjahr eingesparten CO₂-Emissionen zu. Diese verkauft der AGVS schliesslich an die Stiftung Klimaschutz und CO₂-Kompensation (KliK). Was bedeutet das für die ROP-Garagisten? Für die im Jahr 2016 durchgeführten Reifendruck-Optimierungen erhalten sie im Verlaufe des ersten Semesters 2017 pro Fahrzeug einen «Klimafranken» ausbezahlt und werden damit jeweils rückwirkend für den mit dem Programm verbundenen administrativen Mehraufwand entschädigt. <

www.agvs-ups.ch, www.klik.ch, www.bafu.admin.ch

klik Stiftung Klimaschutz
und CO₂-Kompensation
KliK



Kunden informieren sich online

Der Autohandel der Zukunft ist digital erfolgreich

Autokäufer schlendern heute nicht mehr zuerst durch die Fahrzeugreihen der Händler. Sie informieren sich vorab im Internet. Was bedeutet das für Sie als Händler?

In den letzten Jahren hat sich die Art und Weise, wie Autos verkauft werden, stark gewandelt. Die meisten Autokäufer gehen auf der Suche nach einem passenden Auto heutzutage nicht mehr direkt zu einem Händler. Sie recherchieren vorher schon im Internet. Autokäufer erhoffen sich so mehr Informationen, um dann die beste Entscheidung zu treffen. Die Bedeutung digitaler Kanäle wird für Autohändler weiter steigen. Schon heute beginnt der erste Schritt zum Autokauf im Internet. Sind potentielle Käufer mit genügend Informationen ausgestattet, starten sie ihren Weg zum Händler. Denn nach wie vor möchten sie auf eine professionelle Beratung nicht verzichten.

Autoverkauf mit digitalen Kanälen

Autohändler setzen beim Verkauf zunehmend auf digitale Kanäle. AutoScout24 hat diesen Trend erkannt und passt seine Plattform laufend den Bedürfnissen von Autohändler und -käufern an. Über 96% aller Autohändler in der Schweiz sind bereits Kunde von AutoScout24. Christoph Aebi, Director AutoScout24, erklärt die Services: «Im Händlerbereich gibt es ein umfassendes Händler-Cockpit, in dem der inserierte Wagenpark professionell bewirtschaftet werden kann. Hier können Preistendenzen beobachtet und

Auswertungen vorgenommen werden.»

Explizit Neuwagenkäufer ansprechen

Selbst für Neuwagenkäufer wurde ein Bereich geschaffen, in dem der Suchende sich direkt Händler anzeigen lassen kann, die sein Wunschmodell verkaufen. Mit dem Neuwagenbereich soll die Insertion und der Verkauf von Neuwagen gefördert werden. AutoScout24 ist seit über 12 Jahren die Nummer 1 unter den Online-Marktplätzen für Fahrzeuge.

Professionelle Website für Händler

Händler können jedoch nicht nur auf der Plattform inserieren. AutoScout24 bietet ihnen zusätzlich die Einrichtung einer eigenen professionellen Website an, die auch auf dem Smartphone oder Tablet optimal angezeigt wird. Mit im Paket ist eine Börse ab AutoScout24, die Verlinkung auf Facebook, ein Händler-Cockpit, und Werbemöglichkeiten auf Desktop und Mobile.

Passende Informationen angeben

Händler sollten die Möglichkeiten nutzen und so viele Informationen wie möglich online abbilden. Insbesondere Sonderausstattungen möchten Käufer gerne vorab schon online valuieren. Ein Bild des Panoramadaches oder des edlen Interieurs lohnt sich also. Viele

Autoverkäufer denken, dass der Preis für Käufer die wichtigste Rolle spielt. Doch dem ist nicht so. Zuerst muss der Käufer nämlich erst einmal ein bestimmtes Modell bevorzugen. Und danach schaut er auf den Preis.

Für Probefahrt: Telefonnummer angeben

Hat ein Suchender sich einmal in ein Modell verliebt und relevante Informationen dazu im Internet recherchiert, möchte er eine Probefahrt vereinbaren. Händler sollten dazu unbedingt die Telefonnummer im Inserat angeben. Denn hier gilt: Bevor eine E-Mail versendet wird, greift der Suchende lieber zum Telefon.

Online-Werbung mit digitalen Profis

Wer sich als Händler nun fragt, wie er die Aufmerksamkeit des Suchenden erregen kann, muss dort werben, wo sich der potentielle Käufer informiert. Online-Werbung lautet hier das Stichwort der digitalen Profis. AutoScout24 bietet Online-Werbung an, damit Ihre Angebote im passenden Moment dem Suchenden angezeigt werden. Ganz gleich ob per Desktop, Smartphone oder Tablet – die Werbung wird optimal eingeblendet. Nutzen Sie als Händler die Erfahrung der digitalen Profis von AutoScout24.

**AUTO
SCOUT 24**



Hoher Besuch: Bundesrätin Doris Leuthard zu Gast am Stand von co2tieferelegen an der Comptoir Suisse in Lausanne.

co2tieferelegen on Tour

Weniger ist mehr

Der AGVS war Mitte September an der co2tieferelegen Roadshow an der Comptoir Suisse in Lausanne mit dabei. Das Projekt von EnergieSchweiz war dort mit energieeffizienten Fahrzeugen von verschiedenen Antriebsarten zu Gast. Diese konnten Messebesucher vor Ort Probe fahren. Evelyne Oechslin, co2tieferelegen

■ co2tieferegelegte PWs haben einen maximalen CO₂-Ausstoss von 95 g/km und gehören der Energieeffizienzklasse A an. Insgesamt erfüllen über 350 Modellvarianten diese Bedingungen. Sie sind alle auf der Webseite co2tieferelegen.ch aufgeführt. Zu jedem Modell gibt es einen TCO-Rechner (Total Cost of Ownership), welcher die Betriebskosten pro Kanton aufzeigt.

Mit neun Marken an der Comptoir Suisse

In Lausanne präsentierte co2tieferelegen Fahrzeuge von neun verschiedenen Marken: BMW, Dacia, Fiat, Ford, Hyundai, Mercedes, Nissan, Renault und VW. Diese Autos konnten Messebesucher Probe fahren und sich bei einer Fahrt durch Lausanne von der Kraft und Vielseitigkeit energieeffizienter Fahrzeuge überzeugen.

Vertreter des AGVS waren als Mobilitätsberater vor Ort und gaben Auskunft zu den verschiedenen Antriebstechnologien. Der Verband beschenkte interessierte Probefahrer mit

Gutscheinen für den AutoEnergieCheck, damit diese bereits ihr aktuelles Auto energieeffizienter fahren können.

Bundesrätin Doris Leuthard eröffnete Messe

Am Eröffnungstag erhielt der co2tieferelegen Stand an der Comptoir Suisse hohen Besuch: Im Rahmen der Messeeröffnung machte sich Bundesrätin Doris Leuthard ein Bild von den energieeffizienten Fahrzeugen. Für Gross und Klein gab es ausserdem ein

Glücksrad vor Ort, das vom nationalen Partner movi-mento.ch präsentiert wurde. Wer am Rad drehte konnte tolle Sofortpreise vom TCS gewinnen. Zudem wurden unter allen Teilnehmern attraktive Preise verlost: Eine Woche VW Passat GTE fahren, Klappvelos und ein Set Leichtlaufreifen des AGVS. Alle «co2tieferelegten» Fahrzeuge und weitere Informationen zum Thema finden Sie auf co2tieferelegen.ch. <

co2tieferelegen.ch



Grosser Auftritt für weniger CO₂-Ausstoss an der Comptoir Suisse in Lausanne.

FIGAS Autogewerbe-Treuhand der Schweiz AG: Garagisten-Apéro 2016

Kennzahlen richtig verstehen und nutzen

Der FIGAS Branchenspiegel ist für Garagenbetriebe ein wichtiges Management-Instrument. Wenn der Garagist die darin enthaltenen Kennzahlen mit seinen eigenen Betriebszahlen vergleicht, kann er Stärken und Schwächen erkennen und entsprechend handeln. Beim Garagisten-Apéro zeigen die FIGAS-Experten wie die Zahlen zu interpretieren sind. **Mario Borri**, Redaktion



Nach den Referaten wurde intensiv diskutiert. Die FIGAS-Experten Andreas Kohli (Bildmitte mit rosa Hemd) und Markus Reinle (3. v. l. lila Hemd) mischten sich unter die Garagisten.

■ Der erste von acht Garagisten-Apéros in der Deutschschweiz fand Ende August in Winterthur statt. Rund 40 Garagisten hörten die Referate von Andreas Kohli und Markus Reinle.

Umsatz pro Mitarbeiter

Die Teilnehmer konnten viele nützliche Informationen mit nach Hause nehmen. Zum Beispiel über die Kennzahlen der Werkstatt, die gemäss Andreas Kohli zu den wichtigsten Kennzahlen für die Garagisten gehören. Hier gilt es ein besonderes Augenmerk auf den «Umsatz pro Mitarbeiter» (gemäss Branchenspiegel 2016: CHF 175 000) zu richten. Zur Erreichung des Durchschnittswerts muss ein produktiver Mitarbeiter rund 6 Stunden pro Tag verrechnen können. Zur Erreichung dieses Ziels müssen allenfalls die Arbeitsvorbereitungen und die Arbeitsabläufe angepasst werden. Mit einer konsequenteren Verrechnung von Kleinarbeiten und durch zusätzliche Dienstleistungen wie beispielsweise dem AutoEnergie-Check (AEC) sollten die Umsätze erhöht werden können. Ist eine Umsatzerhöhung nicht möglich, drängt sich eine Reduktion

des Personalbestandes auf, um die Kennzahlen zu verbessern.

Occasionsmarge

Auch die «Occasionsmarge» ist wichtig – sie betrug 2015 gemäss Branchenspiegel nur 5,4 Prozent: Denn mit dem Gebrauchtwagenhandel kann gutes Geld verdient werden, wenn man es clever macht. So sollte man sich wirklich Zeit nehmen beim Zukauf von Autos, um das beste Angebot zu ergattern und damit den grösstmöglichen Gewinn zu erwirtschaften.

Lagerumschlag Fahrzeuge

Bei der Kennzahl «Lagerumschlag Fahrzeuge» (2015: 4,1 x bei Neuwagen, 3,6 x bei Occasionen) gilt es zu beachten: Je länger ein Auto auf dem Hof steht, desto schlechter lässt es sich verkaufen, desto kleiner ist der Gewinn. Bei sogenannten Langstehern sollte man die Preise regelmässig anpassen, damit sie verkauft werden, denn Fahrzeuge mit langen Standzeiten verlieren nicht nur an Wert, sondern verursachen auch hohe Lagerkosten. <

Die weiteren Garagisten-Apéros

Donnerstag, 20.10.2016, 19:00-20:15
Emil Frey AG, Zürcherstr. 94, 8952 Schlieren

Dienstag, 25.10.2016, 19:00-20:15
AGVS-Ausbildungszentrum,
3711 Mülmen BE

Donnerstag, 27.10.2016, 19:00-20:15
Hotel Radisson Blu, St. Jakob-Str. 55,
9000 St.Gallen

Dienstag, 01.11.2016, 19:00-20:15
Mobilcity, Wölflistrasse 5, 3006 Bern

Donnerstag, 03.11.2016, 19:00-20:15
Gasthof Rössli, Dorfstr. 1,
6043 Adligenswil LU

Donnerstag, 17.11.2016, 19:00-20:15
Gasthof zum Schützen, Schachenallee 39,
5000 Aarau

Donnerstag, 01.12.2016, 19:00-20:15
Marina Lachen, Hafenstr. 4, 8853 Lachen SZ

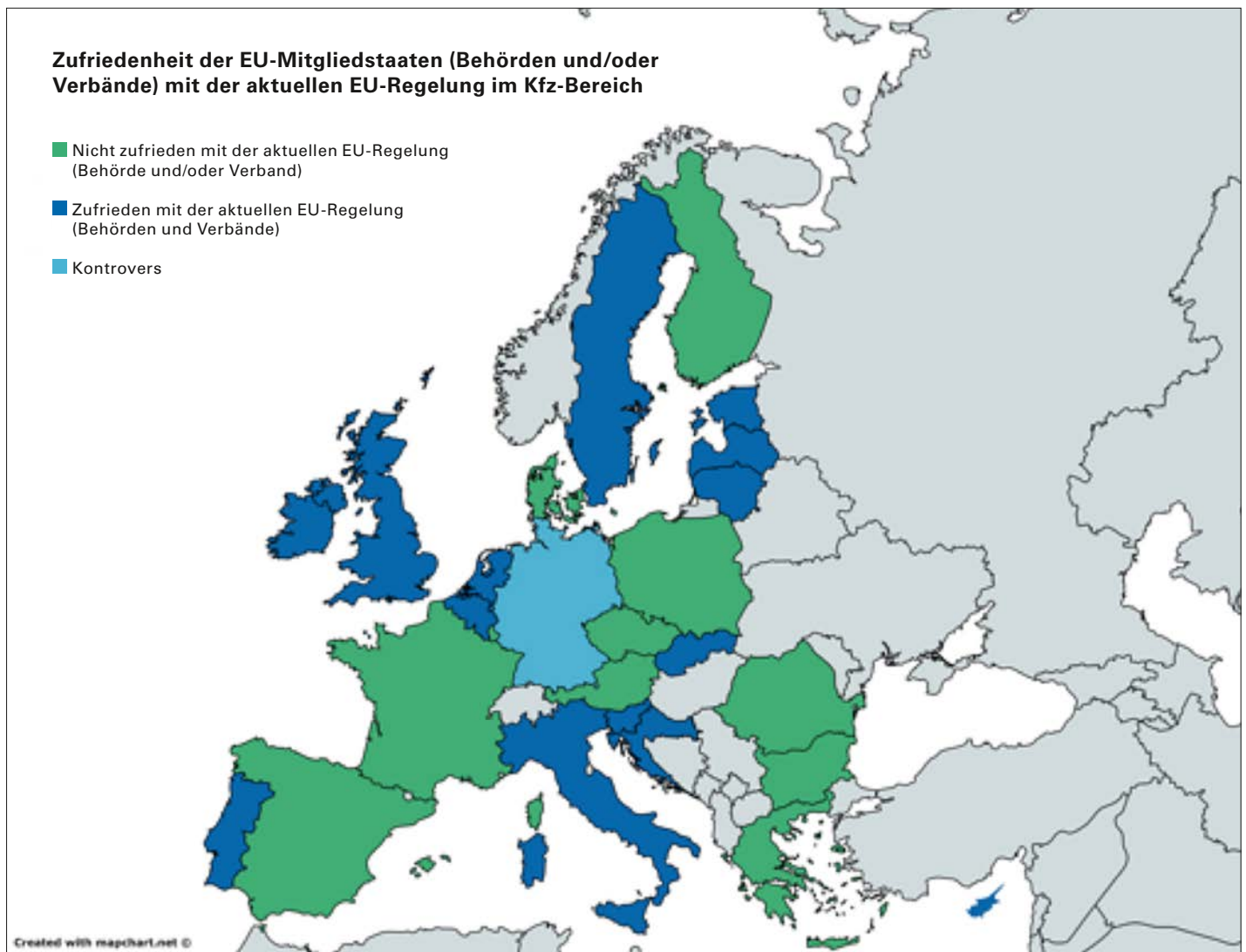
Interessiert? Dann melden Sie sich an!

www.figas.ch/garagistenapero

KFZ-Bekanntmachung

Freiraum für Hersteller – weniger Schutz für Händler

Seit drei Jahren gelten in der EU neue Regelungen für Autohersteller und -händler. Sie geben den Herstellern mehr Freiraum und bieten den Händlern weniger Schutz. Die Mitgliedstaaten der EU reagieren unterschiedlich auf diese neue Situation. In der Schweiz ist der Schutz für Händler etwas besser ausgeprägt als in der EU. Die Schweizer Wettbewerbsbehörde Weko hat nämlich entschieden, dem Antrag des AGVS zu folgen und behält die KFZ-Bekanntmachung – wenn auch mit einigen schmerzhaften Einschränkungen – bei. Der folgende Beitrag zeigt die aktuelle Gemütslage in Europa und die Lösungsansätze der EU-Mitgliedstaaten. Patrick Krauskopf, ZHAW



Untersuchung in den EU-Mitgliedstaaten

Neue Regelungen in der EU. Mit der neuen KFZ-Gruppenfreistellungsverordnung (KFZ-GVO) sind zentrale Regelungen zum Schutz der Autohändler weggefallen. So

müssen eine Kündigung des Händlervertrages nicht mehr begründet und keine Mindestkündigungsfrist mehr eingehalten werden. Autohersteller mit weniger als 30% Marktanteil können seit 2013 ihre Händlerverträge nach Belieben ausgestalten.

Untersuchung und Umfrage. Der AGVS hat die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) – wie schon 2013 und 2014 – beauftragt, die Haltung von Wettbewerbsbehörden und Händler-Verbänden in den EU-Mitgliedstaaten zur neuen

KFZ-GVO zu untersuchen. Folgende Fragen standen im Vordergrund:

- **Rechtslage.** Ist die geltende Rechtslage in den EU-Mitgliedstaaten mit derjenigen in der EU identisch?
- **Zufriedenheit.** Sind die EU-Mitgliedstaaten und die nationalen Händler-Verbände mit der aktuellen EU-Regelung zufrieden?
- **Änderungsbedarf.** Sind Änderungen der Wettbewerbsregelungen geplant oder erwünscht

Unzufriedenheit der Wettbewerbsbehörden und Händler-Verbände?

Auswertung. An der Umfrage für die Untersuchung nahmen rund 70% der befragten Behörden und 25% der Händler-Verbände teil. Zahlreiche EU-Mitgliedstaaten befinden sich (noch) in einer «Beobachtungs-Phase» und prüfen, welche Änderungen die neue KFZ-GVO auf dem Markt bewirkt hat. Die Untersuchung ergab folgende Resultate:

- **Rechtslage.** Die Mehrheit der EU-Mitgliedstaaten ist untätig geblieben.
- **Zufriedenheit.** Tendenziell sinkt die Zufriedenheit bezüglich KFZ-GVO bei den Umfrageteilnehmern.
- **Änderungsbedarf.** Ca. 60% der Wettbewerbsbehörden wünschen sich eine abweichende Regelung. Ca. 70% der Verbände wäre für eine Änderung der geltenden Rechtslage.

Rechtslage im Jahr 2016

Abweichende Regelungen. Einige EU-Länder haben Regelungen erlassen, welche ein höheres Schutzniveau für Händler bieten, als dies in der KFZ-GVO vorgesehen ist.

- **Österreich:** Kraftfahrzeugsektor-Schutzgesetz. Das Gesetz sieht ausdrücklich Kündigungsfristen, Rückkaufsrechte von

Vertragswaren sowie Garantie- und Gewährleistungsvergütungen vor.

- **Frankreich:** Klauseln für das KFZ-Gewerbe. Frankreich hat einzelne Klauseln für das KFZ-Gewerbe in bestehende Gesetze eingebaut und Händler rechtlich als Agenten anerkannt.

Abwarten oder Verzicht auf abweichende Regelungen.

Andere EU-Länder warten noch mit der Einführung von neuen Händlerschutz-Regelungen oder verzichten ganz darauf. Die Gründe sind folgende:

- **Beobachten.** Einzelne Wettbewerbsbehörden wie etwa England oder Deutschland verfügen nach drei Jahren noch über zu wenig Erfahrung um abschätzen zu können, ob die KFZ-GVO ausreichend ist oder abweichende Regelungen notwendig sind. Deutschland hat andere rechtliche Instrumente um der Marktmacht von Herstellern entgegenzutreten.
- **Kein Bedarf.** Aufgrund der Marktstruktur ist die geltende EU-Regelung für das KFZ-Gewerbe in gewissen EU-Staaten wie etwa Irland oder Belgien nur von geringer Bedeutung.

Bestehender Handlungsbedarf

Wachsende Ablehnung der KFZ-GVO. Von den Händler-Verbänden spricht sich eine Mehrheit (fast 70%) gegen die geltende KFZ-GVO der EU aus und fordert bessere Regelungen für die Händler.

- **Mangelhafter Kündigungsschutz.** Dieser soll durch eine angemessene Kündigungsfrist und eine Begründungspflicht ausgebaut werden. Zudem sollen Händler die Möglichkeit von Schadenersatzansprüchen erhalten.

- **Fehlender Investitionsschutz.** Investitionen von Händlern müssen stärker geschützt werden.
- **Erschwerter Mehrmarkenvertrieb.** Die zunehmende Abhängigkeit von einem Hersteller/Lieferanten reduziert die Möglichkeiten eines Händlers, sein unternehmerisches Risiko auf mehrere Marken zu verteilen.

Ausblick

Ausblick Europa

- **Ungewisse Zukunft für Händler in EU-Mitgliedstaaten.** Drei Jahre nach vollem Inkrafttreten der neuen KFZ-GVO fehlen noch verlässliche Erfahrungen und Fallpraxis der Wettbewerbsbehörden in den EU-Mitgliedstaaten.
- **Ungewisse Entwicklung der Kfz-GVO.** Die KFZ-GVO gilt voraussichtlich bis 2023. Es ist derzeit noch nicht absehbar, ob die wachsende Unzufriedenheit der Händler zu einer Rückbesinnung auf die bis 2013 gültige alte KFZ-GVO führen wird.

Ausblick Schweiz

- **Minimaler Schutz für Händler bis Ende 2022.** Dank intensiven Bemühungen des AGVS seit 2009 hat die Schweizer Wettbewerbsbehörde Weko entschieden, die KFZ-Bekanntmachung – wenn auch mit einigen schmerzhaften Einschränkungen – beizubehalten.
- **AGVS kämpft weiter für seine Mitglieder.** In den EU-Mitgliedstaaten zeichnen sich Entwicklungen und Erfolge einzelner Händlerverbände ab. Dies bestätigt den AGVS in seiner Strategie, weiterhin für bessere Händlerbedingungen seiner Mitglieder zu kämpfen. <

Weniger Sorgen für Selbstständige.

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

suvarisk
Sicher versichert

Jetzt Offerte bestellen
unter 0848 820 820

Kartellrechtliche Beurteilung der Händlerverträge (Teil III): Direktvertrieb

Gefahr für den Wettbewerb auf Handelsstufe

Der AGVS informiert 2016 in vier Beiträgen über zentrale Themen im Verhältnis Hersteller/Lieferant zum Händler. Im vorliegenden dritten Artikel geht es um den Direktvertrieb durch den Lieferanten und die dadurch entstehende Gefahr der Monopolisierung des Handels. **Olivia Solari**, AGVS

■ Mit dem Direktvertrieb drängt der Importeur auf den nachgelagerten Markt, der bisher von mehreren Tausend Händlern bewirtschaftet wurde.

I. Ausgangslage

Zweistufiger Vertrieb. Der Vertrieb von Fahrzeugen ist typischerweise zweistufig organisiert bzw. spielt sich auf zwei Märkten ab.

- Die erste Marktstufe besteht aus den Herstellern und ihren Generalimporteuren (im Folgenden zusammen: «Lieferant»), die ihre Fahrzeuge an Händler verkaufen. Hier ist der Lieferant der Anbieter, während die Händler als Nachfrager auftreten. Auf der ersten Marktstufe stehen mehreren tausend Händler einigen wenigen Lieferanten gegenüber.
- Die zweite Marktstufe besteht aus den Händlern, welche als Anbieter den Konsumenten (Autokäufer) gegenüberstehen. Auf dieser Stufe sind die Händler Anbieter und die Konsumenten Nachfrager. Mehrere tausend Händler stehen noch viel mehr Konsumenten gegenüber.

Direktverkauf («Direktvertrieb») und Handelsverkauf («Fremdvertrieb»). Beim Direktvertrieb wird eine Marktstufe übersprungen bzw. eliminiert:

- Direktvertrieb bedeutet, dass der Verkauf des Autos direkt vom Lieferanten an den Endverbraucher erfolgt. Dabei ist aus kartellrechtlicher Sicht unwesentlich, ob der Lieferant den Verkauf betriebsintern (z.B. eine Sales-Abteilung) oder konzernintern (z.B. über Tochtergesellschaften) organisiert. Entscheidend ist nur, dass der Lieferant den Verkäufer kontrolliert – z.B. als Arbeitgeber oder als Mehrheitsaktionär.
- Im Gegensatz dazu steht der Handelsverkauf, bei dem das Auto entlang der traditionellen Handels- und Wertschöpfungskette vertrieben wird. Dabei ist der Verkäufer ein vom Lieferanten unabhängiger Wiederverkäufer/Unternehmer.

II. Auswirkungen

Auswirkungen auf den Wettbewerb. Die Monopolisierung des Handels durch den Lieferanten hat Auswirkungen auf Konsumenten, Händler sowie auf die Marktstruktur.

- Handelsverkauf sorgt für Wettbewerb. Konsumenten haben auf dem zweistufigen Markt die Auswahl zwischen verschiedenen (zugelassenen) Händlern. Unter den Händlern besteht Wettbewerb, sog. Intra-brand-Wettbewerb. Ein Käufer wird bei Marken- und freien Händlern Offerten einholen, die kommerziell auf unterschiedlichen Verkaufskonditionen beruhen.
- Direktvertrieb bewirkt weniger Wettbewerb. In der Schweiz greifen immer mehr Lieferanten auf den Direktvertrieb zurück. Dies hat zur Folge, dass die Anzahl konkurrierender und unabhängiger Markenhändler abnimmt. Sie werden ersetzt durch ein «Direkt-Vertriebsnetz», welches vollständig vom Lieferanten kontrolliert wird. Ein konsequenter Direktvertrieb führt letztlich zu einer Monopolisierung des Handels durch den Lieferanten: Der Konsument kann das Fahrzeug nur noch bei betriebs- oder konzerninternen «Sales-Personen» des Lieferanten kaufen, welche identische Konditionen anbieten (müssen).

Wettbewerbsrechtliche Gefahr. Die Ökonomie zeigt, dass bei monopolisierten Marktstrukturen Folgendes droht:

- Preisanstieg und Effizienzverlust. Ein Monopol ist aus wettbewerbsrechtlicher Sicht und aus Konsumentensicht selten optimal: Es führt oft zu weniger Innovation, höheren Preisen und einem weniger vielfältigen Angebot.
- Investitionen zu Lasten der Händler. Die Bearbeitung des Marktes sowie die Kundenbetreuung sind die hehren Aufgaben eines Händlers. Er investiert dabei in den Markt. Der existentielle «Return of Investment» setzt voraus, dass der eigene marktmächtige Lieferant ihn nicht durch Direktlieferungen um seine Marge bringt und ihn dann auf diese Weise letztlich vom Markt verdrängt.

III. Rechtliches

Unzulässiger Direktvertrieb. Kartellrechtliche Rahmenbedingungen. Ein Direktvertrieb ist – obschon damit die Partnerschaft zwischen Lieferant und seinem Händlernetz faktisch ausgehöhlt wird – kartellrechtlich nicht immer verboten. Der Direktvertrieb ist aber dann unzulässig, wenn folgende Voraussetzungen erfüllt sind:

- Marktbeherrschung des Lieferanten. Als marktbeherrschend (Art. 4 Abs. 2 KG) gilt ein Lieferant grundsätzlich dann, wenn er sich auf dem Markt unabhängig von seinen Händlern verhalten kann. Dies ist der Fall, wenn der Händler entweder in absehbarer Zeit keine Ausweichmöglichkeit auf einen anderen Lieferanten hat oder wenn er von diesem abhängig ist. Solche Abhängigkeiten treffen vor allem auf Einmarken-Händler zu.
- Abbruch oder Erschwerung der Geschäftsbeziehungen. Beim Direktvertrieb wird der Lieferant sich regelmässig weigern, unabhängige Marken-Händler mit Fahrzeugen zu beliefern. Dies kommt dem Abbruch einer Geschäftsbeziehung gleich, welcher kartellrechtlich in der Regel unzulässig ist (Art. 7 KG).
- Verdrängung. Verpönt ist es auch, wenn der eigenvertreibende Lieferant zwar auch weiterhin unabhängige Marken-Händler beliefert, diese aber mit deutlich schlechteren Konditionen ausstattet als die eigenen Verkäufer. Die Händler können dann nicht mehr mit diesen vorteilhaften Konditionen mithalten und verlieren nach und nach an Kunden und an Marktanteil. Langfristig werden sie so möglicherweise aus dem Markt gedrängt.

Massnahmen gegen Kartellrechtsverstoss. Hat der Lieferant eine marktbeherrschende Stellung inne, so kann ein zugelassener Händler im Einzelfall prüfen, ob er nicht dagegen Massnahmen ergreifen möchte. Vor einer Behörde oder vor Gericht kann der Händler u.U. verlangen, dass der Direktvertrieb entweder ganz unterbleibt oder so ausgestaltet wird, dass die Handelsstufe nicht vom Markt verdrängt wird.

IV. Empfehlung AGVS

Beratung: Sollten Sie Fragen zur Monopolisierung im Automobilgewerbe haben, helfen wir Ihnen gerne weiter. <

Sektion beider Basel

> Das Bildungszentrum ist umgezogen

■ Die AGVS-Sektion beider Basel hat sein Ausbildungszentrum von Muttenz nach Sissach verlegt. Am neuen Ort finden auch Eignungstests und Vorstandssitzungen statt.

Das Ausbildungszentrum der AGVS-Sektion beider Basel in Muttenz war nach 15 Jahren zu klein geworden. Daniel Riedo, pensionierter Berufsschullehrer und Autoingenieur sowie 20 Jahre lang Präsident der Berufsbildungskommission, hatte zwischen der AGVS-Sektion und der Gebäudeinhaberin Lachmatt Beteiligungen AG vermittelte. Im Sissa-Gebäude an der Hauptstrasse 11 entstanden drei Werkstätten, ein Schulungs- sowie ein Aufenthaltsraum und ein Konferenzzimmer. Nun werden im «Bildungszentrum Autogewerbe» in Wochen- oder Zweiwochenkursen drei Klassen à 10 bis 14 Lernende betreut. Den Namen Sissa-Gebäude trägt das Gebäude, weil die Eptinger AG an dieser Stelle neben Pepita und Toco auch das Süssgetränk Sissa produziert hatte. <



Jörg Buchenhorner (rechts), Präsident der Lachmatt Beteiligungen AG, übergibt den Schlüssel an René Degen, Co-Präsident der Sektion beider Basel. (Bild: Lisa Groelly, «Volksstimme»)

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

Bei PK MOBIL erhalten Sie 1% mehr Zins auf dem Altersguthaben.

BVG Zins 2016

Obligatorisch 1.25%

PK MOBIL 2.25%

+1%

In den letzten 8 Jahren hat PK MOBIL die Risikobeiträge 4 Mal gesenkt.

**PK MOBIL
CP**

PK MOBIL Tel. +41 (0)31 326 20 19 pkmobil.ch

Sicher unterwegs in die Zukunft

FIGAS – Ihr Branchenprofi

professionell – diskret – persönlich



BranchenProfi

- Buchführung und Abschlussberatung
- Ordentliche und Eingeschränkte Revisionen
- MWST- und Steuerberatung, Steuerdeklarationen
- Unternehmungsbewertungen und Nachfolgeregelungen
- Bewerten von Betriebseinrichtungen und Garageliegenschaften
- Vermittlung und Abwicklung (Kauf/Verkauf) von autogewerblichen Gesellschaften
- Erstellen von Rentabilitätsanalysen, Machbarkeitsstudien, Budgets und Businessplänen
- Betriebswirtschaftliche Begleitung
- Business Management Beratung

FIGAS Autogewerbe-Treuhand der Schweiz AG

Mühlestrasse 20 | 3173 Oberwangen

Telefon +41 31 980 40 50 | www.figas.ch

Ein Unternehmen der OBT Gruppe

RONAL GROUP

www.ronalgroup.com

> Neue Ausführungen der weltweit ersten Carbonfelge an einem Stück

pd. Die Schweizer Ronal Group, einer der weltweit führenden Hersteller von Aluminiumfelgen für PW und Nutzfahrzeuge, hat zusammen mit dem australischen Unternehmen Carbon Revolution die erste einteilige Felge aus Carbon in Europa eingeführt. Die Felgen, die auf einige der weltweit schnellsten Autos passen, sind neu auch in der Grösse 20 Zoll für Nissan GT-R und als 19 Zoll-Centerlock-Ausführung für verschiedene Porsche-Anwendungen erhältlich. Die Felge CR-9 zeichnet sich durch ihre einzigartige Kombination aus Leichtigkeit und Festigkeit aus – dies ermög-

licht eine verbesserte Performance, Effizienz und Fahrqualität ohne Kompromisse. Die Felge aus Carbonfasern wiegt 40 bis 50 Prozent weniger als ein vergleichbares Produkt aus Aluminium. Durch das signifikant reduzierte Gewicht und die geringere Trägheitsmasse sowie die sehr hohe Steifigkeit verbessert das CR-9 nachweislich Aspekte wie Beschleunigung und Bremsweg, Fahrdynamik, Grip, Lenkgefühl und Kraftstoffverbrauch.

Bisher waren die Carbonfelgen im Durchmesser 19 Zoll in den Breiten 8.5 bis 12 Zoll für Audi R8, Lamborghini Gallardo, McLaren

MP4-12C, Chevrolet Corvette Z06, Porsche 911, Porsche Boxster, Porsche Cayman, BMW 1M sowie BMW M3 und M4 verfügbar. Autoliebhaber können sich

nun über die neue 19 Zoll-Centerlock-Ausführung für diverse Porsche-Anwendungen sowie die Carbonfelge in 20 Zoll für Nissan GT-R freuen. <



CROMAX

www.cromax.com/ch

> Neuer Beschleuniger von Cromax verkürzt die Lufttrocknungszeit

pd. Cromax hat einen neuen Beschleuniger entwickelt, der eine schnellere Trocknung von

Cromax High Productive Füllern bei Raumtemperatur ermöglicht. Der High Productive Be-

schleuniger AZ1050 ändert die Trocknungseigenschaften des High Productive Füllers 1051R (weiss) und des High Productive Füllers 1057R (schwarz), sodass sich die Lufttrocknungszeit bei 20°C von 60 Minuten auf 30 Minuten verringert.

«Für uns ist es wichtig, Lackiererinnen und Lackierern in ihrem Ziel zu unterstützen, eine Erhöhung des Durchsatzes und der Produktivität zu erreichen. Genau dafür wurde dieser leistungsstarke High Productive Beschleuniger für unsere High Productive Füller entwickelt»,

sagt Thomas Nussbaum, Verkaufs- und Marketingleiter bei Cromax in der Schweiz. «Der High Productive Beschleuniger AZ1050 wird mit den High Productive Füllern angemischt, der dann direkt in ein bis drei Schichten und ohne Abluftzeit Nass-in-Nass aufgetragen werden. Dies spart 10 bis 20 Minuten Abluftzeit, beschleunigt deutlich die Applikations- und Trocknungszeit insgesamt und macht den Reparaturlackierungsprozess effizienter, wirtschaftlicher und hilft so Energie zu sparen.» <



Die Trendsetter.

AEROLIFT PETEX LAMPA



Einfach Trends setzen:
Modernes und funktionales Autozubehör.

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

MEWA TEXTILMANAGEMENT

www.mewa.ch

> «World Wide Work by MEWA» Katalog für Arbeitsschutz 2017

Top aktuell und in frischem Look präsentiert MEWA den Katalog für Arbeitsschutzartikel 2017. Ein Muss für alle, die sich rundum für die Arbeitswelt ausrüsten wollen! Im neuen Katalog «World Wide Work by MEWA» verbinden sich Illusion und Wirklichkeit – mit täuschend echten Bildern, welche die Arbeitswelt in ein phantasievolles Licht rücken.

«Die Bilder, in der reale und gemalte Welt miteinander verschmelzen, symbolisieren auch die Verbindung der beiden MEWA Welten: die Berufskleidung im Mietsystem wird perfekt durch unser Angebot an Arbeitsschutzartikeln zum Kaufen ergänzt», erläutert Thomas Hofmann, MEWA Rothrist das Konzept hinter dem neuen Katalog. «So können wir unsere Kunden bestens rundum beraten und ganzheitlich ausstatten.» Kunden finden auf den 367 Katalogseiten alles, von Schutzausrüstung wie Handschuhe, Schuhe und Bekleidung, über Softshelljacken und Accessoires bis hin zu Warnschutzartikeln.

Welche Handschuhe braucht man für welche Tätigkeit? Wo findet man die richtigen Sicherheitsschuhe für seine Mechaniker? Gibt es zur Tischlerhose vielleicht auch eine passende Fleecejacke? Antworten auf diese Fragen liefert der neue Katalog mit rund 1800 unterschiedlichen Produkten, die praktisch jeden Bereich der Arbeitswelt abdecken. «WORLD WIDE WORK by MEWA» steht auch dieses Jahr für ein paar besondere Highlights:

Inspiration durch Outfits: Viele anziehende, modische Kombinationsbeispiele aus der Arbeitswelt, bestehend aus Bekleidung, Schuhen, Handschuhen und Accessoires.

Warnschutz im Fokus: die neue Warnschutzkollektion Hi-Vis der Marke KORSAR sowie zahlreiche Warnschutzartikel von Latzhose bis Mütze bieten auf 13 Seiten alles, was man für die Arbeit bei Tag und Nacht sowie bei schlechten Sichtverhältnissen benötigt.

Spezielle Dienstleistungen wie

«Schuhmanagement» oder «Handschuhfinder»: MEWA hilft Kunden da, wo sie Hilfe brauchen. Sei es durch ein Beratungsteam, das den Kunden direkt vor Ort zum Thema Arbeitsschuhe berät oder eben dem praktischen Handschuhfinder. Dieser ermöglicht dem Kunden, mit einfach gestellten Fragen schnell und unkompliziert die für seine Bedürfnisse passenden Handschuhmodelle zu finden.

Specials: Ob für Schweisser oder für die Arbeit im Freien bei winterlichen Temperaturen: Der

Katalog bietet Bestellpakete aus Kleidung und Zubehör, die auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind.

Kompetente telefonische oder persönliche Beratung sowie jahrzehntelange Erfahrung im Bereich Arbeitsschutz zeichnen das Angebot von «WORLD WIDE WORK by MEWA» aus. Alle Artikel sind in der Schweiz innerhalb von 72 Stunden lieferbar. Der Katalog kann über die MEWA Website www.mewa.ch/de/kontakt/katalogbestellung/ oder via info@mewa.ch angefordert werden. <



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

Neu: FGS, der Anhänger mit Liftachse und 100%-Achsausgleich

Nutzlast bis 2,9 t

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

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



AUTOINSIDE – Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

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

Herausgeber

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

Abonnemente

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

Redaktion

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

Weitere Beiträge von:

Patrick Krauskopf, Evelyn Dechslin,
 Markus Peter, 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.ch


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



gedruckt in der schweiz

AGVS | UPSA

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



Das nächste saubere
Putztuch ist nur
einen Handgriff entfernt.

WIR MANAGEN DAS

