

AUSGABE 1 - JANUAR 2016

# AUTO INSIDE

Das Fachmagazin für die Schweizer Garagisten

Roundtable: Der Präsidialausschuss des AGVS-Zentralvorstands schaut auf ein bewegtes Jahr zurück und wagt einen Blick nach vorn

Seiten 8 bis 13

Gotthard-Abstimmung: Interview mit SVP-Nationalrat Walter Wobmann

Seiten 22 und 23

«Tag der Schweizer Garagisten» 2016: Auf das können sich die Tagungsteilnehmer freuen

Seiten 30 und 31



## IHRE ESA – IHRE ÖLQUELLE

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

Meine  
**ESA+**   
Zusammen sind wir stark

# Für den gut geölten Werkstattalltag

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



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

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

Tel.: 041-630 45 60

E-Mail: [swiss@hella-gutmann.com](mailto:swiss@hella-gutmann.com)

Ihr Hella Gutmann Vertriebspartner:



**GUTMANN**

S O L U T I O N S

# Januar 2016



- 8 AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli (r.) diskutiert mit seinen Kollegen aus dem Präsidialausschuss Pierre Daniel Senn (l.) und Manfred Wellauer.



- 30 Am 19. Januar findet der «Tag der Schweizer Garagisten» 2016 statt. Wer noch einen der begehrten Eintritte ergattern konnte, kann sich auf einen tollen Anlass freuen.



Die Schmiermittelkompetenz Ihrer ESA beinhaltet ein breites Sortiment an Ölen.

**AGVS | UPSA**

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

## Editorial

- 5 Digitalisierung ist Chefsache

## Kurz notiert

## Fokus

- 8 Roundtable: Aus- und Rückblick

## Management & Recht

- 14 Steuerliche Auswirkungen der FABI  
15 Verschärfte Geldwäschereigesetzgebung  
16 Neuerungen beim Konsumkreditgesetz

## Werkstatt & Kundendienst

- 17 Ihre ESA – Ihre Ölquelle  
18 Die Garage Moderne in Bulle ist zum zweiten Mal AEC-Garage des Monats

## Nutzfahrzeuge

- 19 Der AEC macht auch leichte Nutzfahrzeuge sparsamer  
20 Die Zukunft des Elektro-Lastwagens

## Dienstleistungen

- 21 Prozessoptimierung in der Werkstattplanung

## Politik

- 22 Gotthard-Sanierung: Das sagt SVP-Nationalrat Walter Wobmann

## Beruf & Karriere

- 24 Business Academy  
26 Weiterbildung auf dem Radar  
27 Berufsmesse Zürich: Plattform für künftige Profis  
28 Projekt «Fokus Technik»  
29 Berufsmesse Waadt: Ein Hoch auf das duale Bildungssystem  
29 Mehr bestandene Lehrabschlussprüfungen in der Sektion Zentralschweiz

## Tag der Schweizer Garagisten

- 30 «Tag der Schweizer Garagisten» 2016: Auf das dürfen Sie sich freuen

## Sektionen

- 32 SG/AI/AR/Liechtenstein: AutoMobil 2015

## Garagenwelt

## 35 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](http://www.aws.ch)  
e-mail: [architekten@aws.ch](mailto:architekten@aws.ch)



**AGVS | UPSA**

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

viva.ch



# ***AUTOBERUFE HABEN ZUKUNFT*** ***MISSION POSSIBLE***

**Starte deine Mission in einer AGVS-Garage. Wir brauchen dich.** Willkommen in der faszinierenden Welt der Autos! Das Autogewerbe ist auf der Suche nach Jungstars, die Spass an modernster Technik haben. In einer Garage findest du täglich Abwechslung und herausfordernde Tätigkeiten. Die Lehre in einem der sechs Autoberufe ist der Startschuss für deine Karriere in einer vielseitigen Branche. Autoberufe haben Zukunft. [www.autoberufe.ch](http://www.autoberufe.ch)



# Digitalisierung ist Chefsache

Liebe Leserin, lieber Leser,

Ohne eigene Website geht im Autohandel nichts mehr. Der Kunde orientiert sich heutzutage online über nahezu alles. Digitale Plattformen und Online-Medien erlauben die interaktive Kommunikation in Echtzeit, auch in allen Bereichen eines Garagenbetriebs. Ein Ende dieser Entwicklung ist nicht absehbar. Gemäss einer Umfrage der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe glauben vier von fünf Garagisten, dass die Digitalisierung zunehmen wird. Immerhin – und das stimmt positiv – sehen zwei von fünf Garagisten darin auch Chancen. Darunter sind vor allem diejenigen zu finden, die eigene Online-Portale unterhalten und nutzen, soziale Medien einsetzen, auf die Suchmaschinenoptimierung achten, E-Mail als Verkaufshilfe nutzen und digitale Werbung schalten. Aber rund ein Drittel der Garagisten erachten diese Entwicklung als Bedrohung. Es überwiegt die Angst davor, dass der Kunde den Kauf eines Autos so tätigen könnte, wie dies bei anderen Konsumgütern bereits Normalität ist.



**«Analog war gestern –  
heute ist digital –  
morgen ist alles vernetzt.»**

Die Garagisten wissen schon heute was es heisst, die Geschäftstätigkeiten von der realen in die virtuelle Geschäftswelt zu verlagern. Nahezu alle Geschäftsprozesse erfolgen mittels digitaler Systeme, welche die administrative Arbeit erleichtern und Freiraum schaffen für wertschöpfende Tätigkeiten. Dem Garagisten bleibt mehr Zeit für die Kundenbetreuung, sich mit Fragen zur Geschäftsentwicklung auseinander zu setzen oder sich einfach einmal ein paar freie Stunden zu gönnen.

Automobile sind faszinierende, hochkomplexe und – im eigentlichen Sinne – technische Wunderwerke. Sie werden sich rasant weiterentwickeln und der Garagist steht inmitten dieses Prozesses. Er ist der Mobilitätsberater vor Ort. Der Autofahrer hat zum Garagisten ein grosses Vertrauensverhältnis und dieses muss gepflegt und genutzt werden. Mit der Digitalisierung kann der Garagist mehr über seinen Kunden erfahren und so auch einen besseren Service anbieten. Und genau darum geht es: Den Kunden hervorragend zu bedienen. Auch das ist Chefsache.

Ich wünsche Ihnen ein erfolgreiches neues Jahr, beste Gesundheit und gute Geschäfte.

Herzliche Grüsse

Urs Wernli  
Zentralpräsident



## Weiter mit Bildung

→ Mit der STFW praxisnah zum Berufserfolg.

### DISPONENT TRANSPORT UND LOGISTIK

→ eidg. Fachausweis,  
September 2016 - Februar 2018

### GRUNDLAGEN LEHRGANG AUTOMOBILDIAGNOSTIKER

→ Aufbaukurs: Feb. 16 - Juli 16  
→ Kurskurs: Mai 16 - Sept. 16

### AUTOMOBIL- DIAGNOSTIKER

→ eidg. Fachausweis,  
September 2016 - Juli 2018

### AUTOMOBIL-WERKSTATT- KOORDINATOR

→ eidg. Fachausweis,  
September 2016 - Juli 2018

**STFW**  
SCHWEIZERISCHE  
TECHNISCHE FACHSCHULE  
WINTERTHUR

GRATIS  
ANMELDEN:  
INFOVERANSTALTUNG  
AUTOMOBIL-WERKSTATT-  
KOORDINATOR  
DONNERSTAG, 07.04.2016  
19.00 - 20.30 UHR

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



**Savina Sulmoni neu auf der AGVS-Geschäftsstelle**

Seit dem 22. September 2015 unterstützt Frau Savina Sulmoni den Bereich Dienstleistungen/ After Sales als Mitarbeiterin Backoffice, Kundenberater und Dienstleistungspartner. Sie erledigt die anfallenden Sekretariats- und Administrativarbeiten im Zusammenhang mit der Betreuung der Kundenberater, der Dienstleistungspartner sowie dem AutoEnergieCheck. <



Savina Sulmoni.

**Delegiertenversammlung der Renault Händler**

Die Vereinigung der Renault Händler der Schweiz (VRH) lud im November 2015 zur Delegiertenversammlung nach Nebikon zur Galliker Transport AG ein. Die in deutscher und französischer Sprache abgehaltene Versammlung wurde durch den Präsidenten der VRH, Daniel Wolgensinger, eröffnet. Beim anschliessenden Stehlunch konnten sich die Teilnehmer über die Kantonsgrenzen hinweg über die Geschäfte des laufenden Jahres unterhalten und das Beziehungsnetz pflegen. <



Vereinigung der Renault Händler.

**Panolin erweitert Rohstofflager mit vier grossvolumigen Tanks**

Das Rohstofflager für biologisch abbaubare Produkte von Panolin wurde am 8. Dezember um vier grossvolumige Stahltanks mit einem Nutzvolumen von 180 Kubikmetern erweitert. Die drei grossen, jeweils 16,5 Tonnen schweren und ein 3,5 Tonnen schwerer kleinerer Stahltank wurden nach aufwendiger Planungsarbeit per Spezialtransport mit der Feldmann AG von der Inner- schweiz durch den Gubristunnel bis nach Madetswil transportiert und minuziös per Kran unmittelbar an ihren künftigen Standort gehievt. <



Schwertransport mit Panolin-Tank.

**Hyundai: Erster Kunde mit Wasserstoffauto unterwegs**

Die Avantgarde auf der Strasse setzt auf Wasserstoff. Möglich ist dies dank dem



Thomas Freund und sein Hyundai.

weltweit ersten serienmässigen Brennstoffzellen-Fahrzeug, dem Hyundai ix35 Fuel Cell. Nachdem die ersten Fahrzeuge in die Schweiz eingeführt wurden, folgte am 23. November 2015

ein weiterer Meilenstein: Thomas Freund, Geschäftsleiter der ARBOR Fluidtec AG, übernahm als erster Schweizer Kunde die Schlüssel seines Hyundai ix35 Fuel Cell. <

**Electrosuisse übernimmt Aktivitäten von e'mobil**

Electrosuisse und e'mobile arbeiten schon seit vielen Jahren zusammen. Besonders zahlreiche Schnittstellen bestehen, seit Elektroautos in Grossserien angeboten werden und die Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge ein wichtiges Thema geworden ist. Die ergänzenden Kompetenzen auf diesen Gebieten haben beide Parteien überzeugt, dass eine Zusammenführung der Aktivitäten einen logischen Schritt darstellt und neue unternehmerische Perspektiven bietet. Per 1. Januar 2016 gründete Electrosuisse eine neue Fachgesellschaft «e'mobile», welche die Aktivitäten vom Verband e'mobile weiterführt. Die Fachgesellschaft tritt auch weiterhin unter der Marke «e'mobile» auf. <

**Wechsel in der Konzernleitung von Autoneum**

Andreas Kolf wird ab 1. März 2016 neuer Leiter der Business Group Asia und Mitglied der Konzernleitung der Autoneum Holding AG. Der deutsche Staatsbürger verfügt über langjährige Erfahrung als Geschäftsführer von international tätigen Automobil Zulieferunternehmen in Asien. Dr. Uwe Trautmann, seit 2007 Leiter der Business Group Asia, verlässt

zum 29. Februar 2016 die Konzernleitung von Autoneum und wird nach Europa zurückkehren. <



Andreas Kolf.

Volker Eimertenbrink, Leiter der Business Group SAMEA (Südamerika, Mittlerer Osten und Afrika), verlässt Autoneum, um neue berufliche Herausforderungen anzunehmen. Bis zur Ernennung seines Nachfolgers übernimmt Dr. Martin Zwysig, CFO von Autoneum, ab 1. Januar 2016 ad interim die Leitung der Business Group SAMEA. <

**Opel Astra ist «Schweizer Auto des Jahres» 2016**

Zum fünften Mal organisierte die Schweizer Illustrierte zusammen mit ihren Partnern die schweizweite Wahl. Drei Fachjuries kürten aus 35 Autoneuheiten «Das Schweizer Auto des Jahres», «Das stylischste Auto der Schweiz» und «Das grünste Auto der Schweiz», zudem nahmen knapp 70000 Leserinnen, Leser und User sowie Besucher der «Auto Zürich» an der Wahl «Das Lieblingsauto der Schweizer» teil. Den Hauptpreis «Schweizer Auto des Jahres» 2016 fuhr der neue Opel Astra ein. <



Der Opel Astra wird gekürt.

# Markenunabhängigkeit

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

**Personelle Veränderungen bei PSA Peugeot Citroën Schweiz**

Sébastien Vandelle (42), aktuell Direktor der Marken Citroën und DS Automobiles in der Schweiz wird ab sofort interimistisch bis zum Eintritt des neuen Generaldirektors im April 2016 die länderübergreifende



S. Vandelle. F. Drouin.

Organisation PSA Peugeot Citroën Schweiz und Österreich führen. Sein Vorgänger, Gilles Camincher (50), hat sich entschlossen, den Konzern zu verlassen. Frédéric Drouin wurde als neuer Direktor der Marke Peugeot in der Schweiz bestätigt. Die Marken Citroën und DS erhalten einen neuen Marketingverantwortlichen, der für die Schweiz und Österreich gleichermaßen zuständig sein wird. Marc Giulioi übernimmt ab sofort die Funktionen DS Brandmanager sowie Leiter Citroën Marketing. <

**Apollo Tyres übernimmt reifen.com**

Apollo Tyres Ltd. übernimmt die reifen.com GmbH. Das Handelsunternehmen zählt mit der Marke reifen.com zu den führenden Handelsorganisationen in Deutschland und ist mit bundesweit 37 Filialen im Markt vertreten. Mit 2500 Montagepartnern in Deutschland, dem

erfolgreichen international ausgerichteten Onlineportal reifen.com und weiteren Aktivitäten in Österreich, der Schweiz, Frankreich, Italien und Dänemark ist das Unternehmen der zweitgrösste Online-Reifenhändler in Europa. <

**Annie Leibovitz fotografierte den Pirelli-Kalender 2016**

Ende November präsentierte der italienische Reifenhersteller Pirelli in London die 43. Ausgabe des legendären Pirelli Kalenders. Inszeniert wurde der Kultur-Kalender von der US-Star-Fotografin Annie Leibovitz. Der Pirelli Kalender 2016 präsentiert 13 starke Frauen – jede von ihnen hat Grossartiges geleistet, sei es im wirtschaftlichen, sozialen, kulturellen, sportlichen oder künstlerischen Bereich. Dabei handelt es sich unter anderem um Patti Smith, Yoko Ono und Serena Williams (Bild). <



**Goodyear wird Partner des FC Bayern München**

Goodyear und der FC Bayern München gehen in Zukunft gemeinsame Wege: Seit dem 1. Januar 2016 ist der internationale Premiumhersteller von High Performance Reifen Platinpartner des deutschen Rekordmeisters. Die auf mehrere Jahre

geschlossene Vereinbarung beinhaltet unter anderem die Bandenwerbung bei allen Bundesliga-Heimspielen, diverse Werberechte sowie zahlreiche Aktivierungsmassnahmen für Handel und Endverbraucher. <



Franck Ribéry (l.) und Philipp Lahm.

**Die Autobahnvignette 2016 ist «Violett metallic»**

Die seit dem 1. Dezember 2015 gültige neue Vignette hat die Grundfarbe «Violett metallic». Die Jahreszahl auf der Klebeseite ist blau, jene auf der Vorderseite weiss. Die Vignette kostet weiterhin 40 Franken. Die bis zum 31. Januar 2017 gültige Autobahnvignette kann wie gewohnt bei Tankstellen und Garagen, an den Schaltern der Post sowie bei den Strassenverkehrsämtern und Zollstellen bezogen werden. <



Die neue Vignette kostet 40 Franken.

**Stiftung Cerebral: 20 Jahre Fahrschule für Behinderte**

Seit über 20 Jahren ermöglicht die Stiftung Cerebral Menschen im Rollstuhl die Fahrprüfung zu machen. Hierzu stellt sie eine Flotte von speziell umgebauten Fahrzeugen zur



20 Jahre Fahrschule für Behinderte.

Verfügung und arbeitet in der ganzen Schweiz mit speziell geschulten Fahrlehrern zusammen. Körperbehinderte Menschen erhalten bei der Stiftung Cerebral eine Liste der entsprechenden Fahrlehrer. Die Stiftung Cerebral begleitet Betroffene auch bei der anschliessenden Anschaffung eines Fahrzeuges. <

**Scania: neuer CEO**

Der Verwaltungsrat von Scania hat Herrn Henrik Henriksson zum neuen Präsidenten und CEO von Scania AB ernannt. Er hat seine Position per 1. Januar 2016 übernommen und folgt auf Per Hallberg. Henrik Henriksson wird damit Mitglied des Verwaltungsrates des Volkswagen Truck & Bus Management Board (Truck Board). Im Laufe des Jahres 2016 wird sich Per Hallberg von seinen operativen Positionen zurückziehen. Er ist seit 1977 bei Scania angestellt und seit 2001 Mitglied des Verwaltungsrates. <



Henrik Henriksson.

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

le GARAGE,  
das partnerschaftliche  
Garagenkonzept Ihrer ESA



le GARAGE

Die Marke Ihrer Wahl

Rückblick und Ausblick: Roundtable mit Urs Wernli, Pierre Daniel Senn und Manfred Wellauer

# «Die Dienstleistungen des Garagisten werden immer mehr zum Differenzierungsmerkmal»

An der Schwelle zum neuen Jahr blickt der Präsidialausschuss des AGVS-Zentralvorstands zurück auf ein sehr bewegtes Jahr und wagt gleichzeitig einen Blick nach vorn. Ein Gespräch über Margen, Fachkräfte, die Loslösung vom Markenvertreter, über Politik und andere Herausforderungen. Reinhard Kronenberg, Redaktion



Spannende Gespräche in gediegener Atmosphäre: Urs Wernli, Manfred Wellauer, Pierre Daniel Senn und Redaktor Reinhard Kronenberg (v. r.) im Salon des Hotels Innere Enge in Bern.



■ **Wir haben die AGVS-Kundenberater gebeten, uns die häufigsten Sorgen der Mitglieder zu nennen, die sie bei ihren Besuchen zu hören bekommen. Oben auf der Liste stehen der zunehmende Druck der Importeure zur Zielerreichung, der Zwang zur Einhaltung von strengen Standards und ein zunehmender administrativer Aufwand. Was kann der Verband hier konkret tun?**

**Pierre Daniel Senn:** Das ist im Grunde genommen wie beim Wetter. Es gibt gewisse Dinge, die Sie nicht ändern können. Wir können vom Verband aus das Wetter nicht ändern, aber wir können unsere Mitglieder frühzeitig darauf hinweisen, wann sie einen Regenschirm einpacken sollen. Wo wir können, stellen wir auch Regenschirme her und sorgen dafür, dass sie bei unseren Mitgliedern sind, bevor es zu regnen beginnt.

**Manfred Wellauer:** Aktiver können wir unsere Mitglieder aber bei anderen Herausforderungen unterstützen. Bei der Aus- und Weiterbildung zum Beispiel oder dort, wo es darum geht, die Abwanderung von Fachkräften in andere Branchen zu verhindern. Es hilft dem AGVS-Mitglied nämlich nichts, wenn er die Arbeit und eine tolle Infrastruktur hat und den Druck des Importeurs oder die ausufernde Administration irgendwie hinkriegt, aber niemanden in der Werkstatt hat, der die Arbeit fachkundig ausführen kann.

**2015 war gut für die Stückzahlen, aber der Rückgang bei den Margen setzt sich fort. Eine anständige Rendite zu erwirtschaften wird für viele Betriebe zur grössten Herausforderung. Wie problematisch ist diese Entwicklung?**

**Manfred Wellauer:** Bei der Aussage, dass 2015 für die Stückzahlen wirklich gut war, setze ich ein Fragezeichen. Denn es steht

noch gar nicht fest, ob diese Fahrzeuge auch tatsächlich alle verkauft sind, selbst wenn sie als verkauft gemeldet wurden. Die Margen in unserem Geschäft sind teilweise extrem dünn geworden. Das hat auch Auswirkungen auf das Remarketing. Wenn wir Fahrzeuge zu teuer eintauschen, nur um das Volumen bei den Neufahrzeugen zu erreichen, dann haben wir die Verluste nachher einfach bei den Occasionen.

**Wie kann ein Betrieb auf die aktuelle Situation reagieren?**

**Pierre Daniel Senn:** Grundsätzlich nur auf drei Arten: das verkaufte Volumen erhöhen, die Marge durch eine Optimierung der Prozesse verbessern oder die Kosten senken. Am besten natürlich alles miteinander, aber das ist in Zeiten wie diesen unmöglich. Unser Glück ist, dass ein Garagenbetrieb aus verschiedenen Faktoren besteht, die sich in der Regel ausgleichen. Wir zum Beispiel hatten eine Phase, in der wir weniger Neuwagen verkauft haben, dafür mehr Occasionen und deutlich mehr Betrieb in der Werkstatt hatten. Das kann aber nächstes Jahr schon wieder anders sein.

**Die rückläufigen Profite im Neuwagen- und Occasionsgeschäft müssten mit dem Werkstattgeschäft ausgeglichen werden können...**

**Manfred Wellauer:** Richtig. Gleichzeitig liegt hier aber eine tiefer gehende Problematik vor: Uns beschäftigt zunehmend, dass Fahrzeuge der Segmente zwei und drei immer öfter in markenfreie Betriebe abwandern. Ein Beispiel: Ein vierjähriger Golf, der bei uns im Rahmen eines Neufahrzeugkaufs eingetauscht wird, den vermarkten wir noch einmal, wobei schon da fraglich ist, ob der Kunde damit noch zu uns in die Gara-

ge kommt. Das Eintauschfahrzeug auf dieses vierjährige Fahrzeug ist ja dann schon entsprechend älter. Und das sehen wir mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht mehr in der eigenen Werkstatt. Genau dort aber liegt erhebliches Potenzial für Werkstattauslastung und Ersatzteileverkauf.

**Urs Wernli:** Manfred spricht hier einen wichtigen Punkt an: Die Bindung zum Markenvertreter beginnt sich oft am Ende der Garantiezeit zu lösen, normalerweise also nach vier Jahren. Es sollte dem Markenvertreter deshalb gelingen, die Kundenbindung über die Garantiedauer hinaus zu verlängern und den Kunden weiterhin zu behalten. Sonst besteht die Möglichkeit, dass der Kunde zu einer – nach seiner Auffassung – günstigeren Werkstatt wechselt. Hier braucht es eine Imagekorrektur des Markenbetriebs.

**Manfred Wellauer:** Was zusätzlich erschwert wird durch die Tatsache, dass unsere hochgerüsteten Garagen und repräsentativ eingerichteten Showrooms nach aussen den Eindruck vermitteln, dass wir teuer sind, was faktisch nicht stimmt.

**Gibt es keine Anreize, die Käufer der Fahrzeuge als Kunden für die Werkstatt zu gewinnen?**

**Manfred Wellauer:** Höchstens in Form eines Gutscheins für den nächsten Service oder den Reifenwechsel. Das wird aber sehr selten gemacht, weil es auch nicht sehr praktikabel ist. Heute fährt niemand eine Stunde in den Service, selbst wenn er darauf einen Rabatt in Form eines Gutscheins bekommt.

**Pierre Daniel Senn:** Wenn Sie einen Neuwagen oder eine Occasion kaufen, wählen

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

Auch 2016 sicher aufgehoben.

Die Pensionskasse MOBIL bedankt sich für Ihr Vertrauen und wünscht Ihnen für das neue Jahr gute Gesundheit und viel Erfolg.

PK MOBIL, Wölflistrasse 5, Postfach, CH-3000 Bern 22, Tel +41 (0)31 326 20 19, www.pkmobil.ch



Sicher unterwegs in die Zukunft



Pierre Daniel Senn führt drei Garagen unterschiedlicher Marken.



Manfred Wellauer ist Geschäftsführer der AMAG in Jona.



Urs Wernli arbeitet vollamtlich für den AGVS.

Sie eine Garage, weil Ihnen dort der beste Preis angeboten wird oder weil Ihnen das Fahrzeug gefällt. Dafür sind Sie unter Umständen bereit, eine Stunde oder mehr zu fahren. Für die Reparatur des Fahrzeugs sind Sie das aber nicht mehr – dann wollen Sie einen Betrieb, der in Ihrer Nähe ist, idealerweise sogar in Ihrem Dorf.

**Manfred Wellauer:** Genau. Das gleiche Fahrzeug, in derselben Farbe mit derselben Ausstattung bekomme ich zum gleichen Preis an verschiedenen Orten. Deshalb wird die Dienstleistung des Händlers immer mehr zu dessen Differenzierungsmerkmal. Und hier liegt unsere Chance, den Kunden an uns zu binden. Fahrzeugmodelle sind austauschbar – die Qualität und der Service bei der Reparatur sind es nicht.

**Diese Rechnung geht nur auf, solange wir in der Schweiz sehr engmaschige Vertriebsstrukturen haben. Heute findet man aber immer weniger Dorfbäcker und Dorfmetzger. Steht das Autogewerbe vor einer ähnlichen Strukturbereinigung?**

**Urs Wernli:** Für den Handel möglicherweise, nicht aber für die Werkstatt. Wobei der Begriff Strukturbereinigung in diesem Zusammenhang sicher übertrieben ist. Aber bedingt durch die Tatsache, dass die Margen im Fahrzeugverkauf sehr gering sind, beobachten wir tatsächlich zwei Tendenzen: Die eine geht hin zu Mehrmarkenbetrieben, die andere zu Werkstattbetrieben ohne offiziellen Markenverkauf. Und das ist nicht so, weil das der Garagist will, sondern weil er

von den Herstellern durch deren Preispolitik faktisch dorthin bewegt wird.

**Sie, Herr Wellauer, verkörpern noch eine dritte Tendenz: Importeure, die immer mehr auch selber zu Garagisten werden, um die Wertschöpfungskette zu verlängern.**

**Manfred Wellauer:** Die Anzahl unserer AMAG-Betriebe ist in den vergangenen Jahren mehr oder weniger stabil geblieben. Ich glaube nicht, dass man hier von einer Konzentration sprechen kann. Längerfristig hätte man so ja auch ein Problem mit der Wettbewerbskommission.

---

**«Wir können vom Verband her das Wetter nicht ändern, aber wir können unsere Mitglieder frühzeitig darauf hinweisen, wann sie einen Regenschirm einpacken sollen.»** Pierre Daniel Senn

---

**Während Herr Senn als unabhängiger Unternehmer Betriebe verschiedener Marken führt und, wenn sich eine Möglichkeit ergibt, Betriebe aufkauft...**

**Pierre Daniel Senn:** Wenn sich uns eine Gelegenheit bietet, dann prüfen wird sie natürlich, keine Frage. Allerdings haben wir mit drei Betrieben jetzt eine Grösse, die uns nicht zwingt, noch grösser zu werden. Man muss nicht immer grösser werden.

**Weil die Margen so tief sind, muss der Händler mehr Autos verkaufen. Mehr Autos zu verkaufen funktioniert aber nur, wenn er preislich mithalten kann, heisst: günstiger ist. Aber ein günstiger verkaufte Auto drückt dem Händler wiederum auf die Marge. Ein Teufelskreis?**

**Manfred Wellauer:** Unsere Branche ist extrem Volumen-fokussiert; aber weder der kleine Händler noch der eigene Garagenbetrieb eines Importeurs kann die Löhne seiner Angestellten und seine Rechnungen mit dem Umsatz bezahlen. Dafür brauchen Sie Deckungsbeiträge.

**Im Zuge der Aufhebung der Euro-Untergrenze wurden in der Schweiz Milliarden vernichtet, namentlich bei Lagerfahrzeugen und Occasionen. Wer hat am Schluss den Schaden getragen?**

**Manfred Wellauer:** Alle. Hersteller und Importeure, weil ihre Fahrzeuge tiefer eingepreist werden. Die Händler, die Neufahrzeuge an Lager und schon bezahlt hatten und deren gesamter Occasionsbestand quasi «über Nacht» deutlich an Wert verloren hat. Und schliesslich der Konsument, der für seinen Eintauschwagen weniger bekommt. Wenn der Neuwagenpreis sinkt, sinkt auch der Occasionspreis – und damit der Preis des Eintauschfahrzeugs.

**Wird sich dieses Preisniveau je wieder erholen?**

**Manfred Wellauer:** Das glaube ich nicht. Heute kriegen Sie für die gleiche Summe viel mehr Fahrzeug als vor fünf



Pierre Daniel Senn, Manfred Wellauer...

...und auch Urs Wernli erachten die Gotthard-Abstimmung als Testlauf.

oder acht Jahren. Das Preisniveau zeigt seit Jahren nur nach unten.

**Der Internethandel hat bereits das Occasionsgeschäft umgeflügelt, teilweise auch den Neuwagenverkauf und bei den Reifen stehen wir diesbezüglich auch nicht mehr am Anfang. Geht es jetzt mit Ersatzteilen weiter?**

Urs Wernli: Das halte ich eher für unwahrscheinlich. Die Komplexität, ein Ersatzteil zu finden, die Zuweisung, die Schnittstellenthematik – das Ganze nimmt an Komplexität ja immer zu. Da ist der Autofahrer meist überfordert. Wir sprechen hier auch nicht von einem nennenswerten Volumen, das meiner Ansicht nach stagniert. Hier haben wir wenig Potenzial zu verlieren.

**Was für Erwartungen haben Sie an das im Herbst neu gewählte Parlament und den neu besetzten Bundesrat in Bezug auf die Wirtschafts-, Energie- und Umweltpolitik?**

Urs Wernli: Das neue Parlament ist deutlich bürgerlicher zusammengesetzt. Und bürgerliche Politiker sind in der Regel ausgewogener in der Beurteilung von für uns wichtigen Dossiers. Konkret: Ich gehe nicht davon aus, dass die Energiestrategie so wei-

tergeführt wird, wie vom alten Parlament geplant; diese wird etwas eingebremst. Das gilt auch für Themen wie beispielsweise eine Energiesteuer. Bei den CO<sub>2</sub>-Richtlinien hingegen glaube ich nicht, dass wir noch viel bewegen können, weil das primär EU-Politik ist. Das neue Parlament kommt allerdings dann zum Zug, wenn es um die Umsetzung geht. Und da erhoffen wir uns von einem bürgerlich dominierten Parlament vernünftige, umsetzbare und wirtschaftsfreundliche Ansätze.

**Herr Senn, hat man in der Romandie einen anderen Blick auf die Politik?**

Pierre Daniel Senn: Fundamental gesehen nicht, allenfalls in Nuancen. Die wichtigste Änderung aus meiner Sicht ist, dass wir nun eine klare bürgerliche Mehrheit in Regierung und Parlament haben. Damit wird die Politik vorhersehbarer. Das war die vergangenen acht Jahre nicht der Fall. Die Politik war geprägt von Zufallsmehrheiten.

**Bei der Gotthard-Sanierungsröhre und erst recht bei der Milchkuh-Initiative geht es nicht nur um zwei Vorlagen, sondern es geht auch darum, wohin sich die Schweizer Verkehrspolitik in den nächsten Jahren grundsätzlich bewegt. Korrekt?**





Urs Wernli: Im Grundsatz geht es um die Mobilität auf der Strasse. Und auch um den Zusammenhalt in der Schweiz. Der staatspolitische Aspekt in dieser Sache zeigt sich auch daran, wie sehr sich die Romandie in dieser Frage zu Gunsten des Tessins bewegt hat. Insofern könnte man sagen, dass das Auto und der Lastwagen zur Triebfeder werden, um den Staat in dieser Frage zusammenzuschweissen.

**«Fahrzeugmodelle sind austauschbar – die Qualität und der Service bei der Reparatur sind es nicht.» Manfred Wellauer**

**Wagen Sie im Hinblick auf die beiden Abstimmungen eine Prognose?**

Urs Wernli: Ich bin überzeugt, dass wir die Gotthard-Abstimmung gewinnen. Und mit der Milchkuh-Initiative haben wir eine intakte Chance. Aber es wird schwierig und deshalb braucht es jede und jeden auf Deck.

Pierre Daniel Senn: Abgesehen von der Vignetten-Abstimmung hatten es auto- und

**4x4 +  +  +  +  = Alleskönner**

Die Nr. 1 für Variobloc-Wechselsysteme, die Sie weiter bringen. [www.hirschi.com](http://www.hirschi.com)

**HIRSCHI AG**  
Zieht.



Der AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli (t.) und seine beiden Vize, Pierre Daniel Senn und Manfred Wellauer (v. l. auf dem Sofa), engagieren sich gerne für ihre Mitglieder.

**«Ich bin überzeugt, dass wir die Gotthard-Abstimmung gewinnen.» Urs Wernli**

damit strassenfreundliche Vorlagen in den vergangenen Jahren immer schwer. Und bei der Vignetten-Abstimmung waren sich selbst die Strassenverbände uneinig. Jetzt geht es darum, auf Basis des neu zusammengesetzten Parlaments eine tragfähige Mehrheit zu bilden – nicht nur für einen Sieg, sondern für eine ganze Serie.

**Wenn ich Sie richtig verstehe, so erachten Sie einen Sieg in der Gotthard-Abstimmung als Testlauf für weitere Strassen- und Autovorlagen?**

Pierre Daniel Senn: So sehen wir das.

Urs Wernli: Ich würde sogar noch einen Schritt weiter gehen: Gewinnen wir die Gotthard-Abstimmung, führt das zu einem

Paradigmawechsel in Verkehrspolitik und Strassenfinanzierung.

Manfred Wellauer: Möglicherweise hat dieser Wechsel mit den Wahlen aber auch bereits stattgefunden und ein Sieg in der Gotthard-Abstimmung wäre dann dessen erste Prüfung und – hoffentlich – dessen Bestätigung.

Urs Wernli: Auf jeden Fall ist die Gotthard-Abstimmung «Übungsanlage» für die Mobilisierung der Garagisten bei für uns wichtigen Abstimmungen...

Manfred Wellauer: ...oder Testlauf für die dann folgende Milchkuh-Initiative...

Urs Wernli: ...bei der wir alle dann nochmals richtig Gas geben müssen....

Manfred Wellauer: ...weil die noch schwieriger zu gewinnen sein wird.

**Welche Rolle spielt der AGVS im Rahmen dieser beiden Abstimmungskämpfe?**

Urs Wernli: Im Bereich der Gotthard-Abstimmung sind wir mit unseren Mitgliedern direkt an der Front und mit diversen Sondermassnahmen stark engagiert. Dabei nutzen wir selbstverständlich all unsere Medien – und wir setzen auch finanzielle Mittel dafür ein...

Manfred Wellauer: ...was wichtig ist, weil der Abstimmungskampf ja nicht im Bundeshaus in Bern, sondern draussen beim Stimmbürger entschieden wird. <



**TBZ  
HF**

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

**Weiterbildung**

- ➔ Betriebswirt/-in im Automobilgewerbe HFP
- ➔ Automobil-Werkstattkoordinator/-in BP
- ➔ Automobiliagnostiker/-in BP
- ➔ Carrosseriewerkstattleiter/-in BP
- ➔ Informationsveranstaltung  
28. 1. 2016  
19:00–20:00 Uhr



## Persönliche Motivation



**PIERRE DANIEL SENN** – Abraham Lincoln hat mal gesagt: Frage Dich nicht, was Amerika für Dich tun kann, sondern frage Dich, was Du für Amerika tun kannst. Ich habe es seit 20 Jahren, in denen ich im Verband bin, immer so gehalten. Mir ist es ein Anliegen, zusammen mit anderen, die Rahmenbedingungen für unser Gewerbe zu verbessern. Ich war noch nie jemand, der darauf gewartet hat, dass jemand kommt und meine Umgebung verändert hat, sondern bin es gewohnt, sie selber oder zusammen mit anderen zu verbessern, ganz nach dem Motto: Ich kann, also tue ich es.



**MANFRED WELLAUER** – Meine Haupttriebfeder, mich im Verband zu engagieren, ist die Möglichkeit, unsere Rahmenbedingungen aktiv zu verändern und zu beeinflussen, was in unserer Branche passiert. Ich bin nicht der Typ, der einfach in Empfang nimmt, was irgendjemand bestimmt. Und es geht auch darum, in der Lage zu sein, möglichst früh über Themen zu erfahren, die einen im eigenen wirtschaftlichen Umfeld betreffen. Insofern ist es ein Geben und ein Nehmen.



**URS WERNLI** – Im Rahmen meiner Arbeit für den Verband faszinieren mich eine Reihe von Aspekten, wie beispielsweise die Politik, die Zusammenarbeit mit Interessengruppen, das Wettbewerbsrecht, die Berufsbildung, die Unternehmensführung. Es ist das sehr breite Spektrum an Themen und an Arbeit, im Rahmen derer wir den AGVS voranbringen. Es ist eine spannende Herausforderung, unsere Mitglieder bei ihren vielfältigen Aufgaben zu unterstützen, ihnen zu helfen, sich in die Zukunft zu orientieren und eine Branche auch in schwierigeren Zeiten voranzubringen. Es ist sehr befriedigend, dass sich viele Mitglieder zusammen mit uns über ihre Arbeit im Betrieb hinaus in verschiedenen Kommissionen engagieren. Es macht auch Freude, wenn so viele Mitglieder an unsere Tagung kommen und damit ihre Wertschätzung für unsere Arbeit zum Ausdruck bringen. Das ist es, was uns antreibt.



## 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



FIGAS – Ihr Branchenprofi

# FABI: Steuerliche Auswirkungen

Am 9. Februar 2014 hat das Schweizer Stimmvolk die Gesetzesvorlage «Finanzierung und Ausbau der Bahninfrastruktur (FABI)» angenommen. Die Bahninfrastruktur wird unter anderem über Mehreinnahmen bei der direkten Bundessteuer finanziert. Zu diesem Zweck wird seit dem 1. Januar 2016 der Fahrkostenabzug bei den Berufskosten beschränkt. Betroffen sind jedoch auch die Benutzer von Geschäftsautos. **Andreas Kohli**, Vizedirektor FIGAS



Seit dem 1. Januar zahlen Autopendler und Benutzer von Geschäftsautos auch für den Ausbau der Bahninfrastruktur, obwohl sie diese selten oder gar nicht nutzen.

■ Für die Kosten der Fahrten zwischen Wohn- und Arbeitsort können bei der Steuererklärung auf Stufe Bund ab dem 1. Januar 2016 noch maximal 3000 Franken in Abzug gebracht werden. Die Kantone können den Fahrkostenabzug ebenfalls begrenzen. Etliche Kantone – vor allem in der Deutschschweiz – machen davon Gebrauch, jedoch sehr unterschiedlich. Einige Kantone gleichen sich der direkten Bundessteuer an und begrenzen ebenfalls auf 3000 Franken. Andere Kantone sehen höhere Beträge vor oder verzichten ganz auf die Begrenzung.

## Privatfahrzeuge

Wenn ein Steuerpflichtiger 20 Kilometer von seinem Wohnort arbeitet und diesen Weg zweimal pro Tag mit dem Privatauto fährt, ergab sich bei 220 Arbeitstagen und CHF 0.70 pro Kilometer bis anhin ein Abzug von 6160 Franken. In Zukunft wird er (auf Stufe Bund) nur noch 3000 Franken abziehen dürfen.

## Geschäftsfahrzeuge

Dem Benutzer eines Geschäftsfahrzeuges wird jährlich ein Privatanteil von 9.6 Prozent (0.8 % pro Monat) vom Anschaffungswert des Fahrzeuges belastet resp. als Lohn besteuert. Diese Besteuerung betrifft nur die private Nutzung, jedoch nicht den Arbeitsweg. Bis anhin genügte für die Abgeltung des Arbeitsweges ein Kreuz im Feld F des Lohnausweises, da die Kosten in gleicher Höhe wieder abzugsfähig gewesen wären. Neu wird die Differenz der Fahrkosten für den Arbeitsweg zur «FABI-Pauschale»

als Einkommen aufgerechnet. Hat der gleiche Steuerpflichtige wie im Beispiel hiervor statt ein Privatfahrzeug nun ein Geschäftsfahrzeug, muss er nebst dem Privatanteil zukünftig einen Betrag von 3160 Franken als Einkommen versteuern (Fahrkosten CHF 6160 minus FABI-Pauschale CHF 3000). Dieses Einkommen muss durch den Benutzer des Geschäftsfahrzeuges in der privaten Steuererklärung deklariert werden. Nach aktuellem Stand (November 2015) soll auf diesem Zusatzeinkommen weder AHV noch MWST geschuldet sein. Zumindest für den Arbeitgeber sollte diese neue Regelung kein administrativer Zusatzaufwand bringen. Bei Arbeitnehmern mit Geschäftsfahrzeugen ist weiterhin wie im bisherigen Umfang der Privatanteil abzurechnen und das Feld F anzukreuzen.

## Vergütung Arbeitsweg

Sofern der Arbeitnehmer kein Geschäftsfahrzeug benutzt und der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer die Kosten für den Arbeitsweg vergütet, musste bis anhin nur ein Kreuz im Feld F angebracht werden. Neu ist diese Vergütung in Ziffer 2.3 zu deklarieren.

## Schlusswort

Die neue Regelung kann für Personen mit langen Arbeitswegen erhebliche finanzielle Nachteile bringen. Echte Alternativen zur Verhinderung dieser Mehrkosten gibt es jedoch nicht, es sei denn, der Garagist oder der Autoverkäufer will mit dem öffentlichen Verkehr zur Arbeit kommen. <

Dürfen Garagenbetriebe ab 2016 Bargeldzahlungen über 100 000 Franken noch annehmen?

# Anpassung der schweizerischen Geldwäschereigesetzgebung

Die schweizerische Geldwäschereigesetzgebung ist per 1. Januar 2016 verschärft und über den Finanzbereich hinaus ausgedehnt worden. Neu sind Händler und damit auch Garagenbetriebe dem Geldwäschereigesetz unterstellt. Tobias Treyer, Rechtskonsulent AGVS

■ Die Umsetzung der Empfehlung der Groupe d'action financière (GAFI) von 2012 zieht gesetzliche Änderungen nach sich. So werden neu auch Händler von Luxusgütern, falls sie Barzahlungen von über 100 000 Franken seitens eines Kunden entgegennehmen, dazu verpflichtet, Sorgfalts-, Organisations- und Meldepflichten zu erfüllen.

## Art. 8a GwG

1. Händlerinnen/Händler nach Art. 2 Abs. 1 b müssen folgende Pflichten erfüllen, wenn sie im Rahmen eines Handelsgeschäfts mehr als 100 000 Franken in bar entgegennehmen:

- a. Identifizierung der Vertragspartei (Art. 3 Abs. 1);
- b. Feststellung der wirtschaftlich

berechtigten Person (Art. 4 Abs. 1 und 2 Bst. a und b);

- c. Dokumentationspflicht (Art. 7).

2. Sie müssen die Hintergründe und den Zweck eines Geschäfts abklären, wenn:

- a. es ungewöhnlich erscheint, es sei denn, seine Rechtmässigkeit ist erkennbar;
- b. Anhaltspunkte vorliegen, dass Vermögenswerte aus einem Verbrechen oder aus einem qualifizierten Steuervergehen nach Artikel 305bis Ziffer 1bis StGB herrühren oder der Verfügungsmacht einer kriminellen Organisation (Art. 260ter Ziff. 1 StGB) unterliegen.

3. Sie unterstehen den Pflichten nach den Absätzen 1 und 2 auch dann, wenn die Barzahlung in Tranchen erfolgt und die einzelnen Tranchen unter 100 000 Franken lie-

gen, zusammengezählt diesen Betrag jedoch überschreiten.

Diese Pflichten entfallen, wenn die Zahlung über 100 000 Franken über einen Finanzintermediär (z. B. Bank) abgewickelt wird, weil dann dieser den genannten Pflichten unterliegt.

Aufgrund der strafrechtlichen Risiken müssen sich die Garagenbetriebe mit dieser gesetzlichen Neuerung zwingend auseinandersetzen und damit auch notwendige Anpassungen an internen Weisungen, Prozessen und IT-Systemen vornehmen sowie ihre Mitarbeitenden entsprechend schulen. Der AGVS wird in den kommenden Ausgaben von AUTOINSIDE einlässlich über die neue rechtliche Ausgangslage und diesbezügliche Angebote informieren. <

 [rechtsdienst@agvs-upsa.ch](mailto:rechtsdienst@agvs-upsa.ch)

CALCIUM POWER   
**HOCO**  
 BATTERIES

MADE FOR YOUR NEEDS!  
 BEST PRICE, HIGH QUALITY



hostettler autotechnik ag  
[www.autotechnik.ch](http://www.autotechnik.ch) [shop.autotechnik.ch](http://shop.autotechnik.ch)

Neuerungen im Konsumkreditgesetz per 1. Januar 2016

# 14 Tage Widerrufsrecht und Werbekonvention

Am 1. Januar 2016 sind einige für das Leasinggeschäft relevante Änderungen des Konsumkreditgesetzes in Kraft getreten. Im vorliegenden Beitrag weisen wir Sie auf die zwei wesentlichsten Änderungen hin, die auch Sie als Händler betreffen – nämlich die Verlängerung des Widerrufsrechts für Leasingnehmer von 7 auf 14 Tage sowie das Verbot aggressiver Werbung für Leasing. **Cornelia Stengel**, Schweizerischer Leasingverband

■ Ein Konsument hat gemäss Art. 16 KKG das Recht, innert einer bestimmten Frist nach Abschluss eines Leasingvertrags, diesen – ohne Begründung – zu widerrufen. Diese Widerrufsfrist, die bisher 7 Tage betrug, wurde nun auf europäisches Niveau angehoben und beträgt neu 14 Tage.

Immerhin konnte der Schweizerische Leasingverband (SLV) zusammen mit dem AGVS und auto-schweiz erfolgreich verhindern, dass der Leasingnehmer ein während der Widerrufsfrist bereits gebrauchtes Leasingobjekt ohne jede Entschädigung zurückgeben kann.

Deshalb gilt wie bisher, dass der Leasingnehmer im Falle eines Widerrufs das ihm bereits ausgehändigte Fahrzeug zurückgeben und einen angemessenen Mietzins für dessen Benutzung bezahlen muss. Darüber hinaus schuldet er grundsätzlich keine weitere Entschädigung (vergleiche dazu den neuen Art. 16 Abs. 3 KKG in Verbindung mit Art. 40f Abs. 1 und 3 OR).

Eine Ausnahme besteht aber dann, wenn der Leasingnehmer das Leasingfahrzeug während der Widerrufsfrist missbräuchlich gebraucht hat. In diesem Fall schuldet er gemäss neuem Art. 16 Abs. 3 KKG eine wesentlich höhere Entschädigung, die sich am Wertverlust des Fahrzeugs bemisst. Das Gesetz definiert allerdings nicht, wann der Gebrauch des Leasingfahrzeugs während der Widerrufsfrist als missbräuchlich zu qualifizieren ist. Als Beispiel dafür wurde in der parlamentarischen Beratung des Gesetzes immerhin der Fall genannt, dass ein Leasingnehmer während noch laufender Widerrufsfrist mit dem Leasingfahrzeug in die Ferien fährt und danach den Leasingvertrag widerruft und das Fahrzeug zurückgibt.

Die Leasinggesellschaften werden die Risiken einer Übergabe des Leasingfahrzeugs vor Ablauf der 14-tägigen Widerrufsfrist wie bisher auf die Händler abwälzen. Angesichts der Verlängerung der Widerrufsfrist sollten Sie deshalb im Einzelfall prüfen, ob Sie dem Leasingnehmer das Fahrzeug auf eigenes Risiko schon während laufender Widerrufsfrist aushändigen wollen.

## Verbot aggressiver Werbung

Der SLV kämpfte zusammen mit dem Verband Schweizerischer Kreditbanken und Finanzierungsinstitute (VSKF) auch gegen das von einer parlamentarischen Initiative geforderte generelle Werbeverbot für Konsumkredite. Das Parlament konnte überzeugt werden, dass zum Zweck der Schuldenprävention nicht jede Werbung für Konsumkredite, sondern lediglich deren aggressive Formen verboten werden sollten. Folglich gilt seit dem 1. Januar 2016 kein generelles Werbeverbot, sondern nur – aber immerhin – ein Verbot aggressiver Werbung für Konsumkredite und damit auch für Leasing mit Konsumenten.



Welche Art von Werbung als aggressiv gilt, konnte und musste die Branche in einer privatrechtlichen Vereinbarung von Leasinggesellschaften, Kreditgeberinnen und Kreditkartenherausgeberinnen selbst regeln. Als aggressiv und damit verboten gilt in Zusammenhang mit Leasinggeschäften insbesondere Werbung, die den Eindruck erweckt, dass ein Leasing besonders rasch und ohne Vornahme einer detaillierten Kreditfähigkeitsprüfung erhältlich sei.



Cornelia Stengel,  
stv. Geschäftsführerin SLV.

Die Leasinggesellschaften sind durch die Konvention unter Androhung einer Konventionalstrafe verpflichtet, nur mit solchen Vermittlern bzw. Händlern zusammen zu arbeiten, welche die Grundsätze der Werbekonvention einhalten. Deshalb sind auch Sie als Händler gehalten, sich bei Werbung für Leasinggeschäfte an die neuen Regeln der Werbekonvention zu halten. <

Weitere Informationen und insbesondere auch die erwähnte Werbekonvention finden Sie auf der Website [www.leasingverband.ch](http://www.leasingverband.ch), Rubrik Rechtliches, Werbekonvention.

INFO



## Schmiermittelkompetenz

## Ihre ESA – Ihre Ölquelle

Die Schmiermittelkompetenz Ihrer ESA beinhaltet ein breites Sortiment an Motoren-, Getriebe- und Hydraulikölen sowie den passenden Artikel für einen effizienten Ölservice. ESA



■ Ihre ESA hat sich zum Ziel gesetzt, den Mitinhabern und Kunden leistungsstarke und qualitative Schmierstoffe anzubieten, welche die neusten Herstelleranforderungen erfüllen. Die regelmässigen Schulungen der ESA-Verkaufsmannschaft stellen eine exzellente und auf die unterschiedlichsten Bedürfnisse abgestimmte Beratung sicher. Zudem können ESA-Werkstatteinrichtungen mit dem Bezug von Schmiermitteln gratis bezogen werden. Folgende Motorenölmärkte sind bei ESA verfügbar:

**ESALube**

Egal ob für Personewagen, Nutzfahrzeuge oder Getriebe: ESALube bietet für jede Anwendung die richtige Auswahl an qualitativ hochstehenden Produkten. Die Nachfrage nach den exklusiv für das Garagengewerbe erhältliche ESALube-Produkten

steigt stetig und unterstreicht die hohe Akzeptanz in der Branche.

**SHELL**

Die Premiummarke SHELL ist äusserst bekannt und wird vor allem wegen ihrer hohen Produktqualität weltweit geschätzt. Tests im Labor, an Prüfständen und in Feldversuchen haben gezeigt, dass SHELL Motorenöle effektiver reinigen und schützen als Öle anderer führender Wettbewerber.

**ELF**

Die Schmierstoffe von ELF sind bereits über 40 Jahre auf dem Markt und stehen für Modernität und Technologie. Dank seiner technischen und technologischen Innovationen ist ELF die Marke des Erfolgs, der Siege und der Gewinner. <



**Im esashop.ch finden Sie die passenden ESALube-Motorenöle nach Typenschein oder Kennzeichen!**



## Werkstattkonzept

## le GARAGE – die partnerschaftliche Mehrmarkengarage

Mit dem Werkstattkonzept le GARAGE sorgt die ESA seit 1999 für zufriedene Kunden, inzwischen mit rund 270 Partnerbetrieben. ESA



Garage Strübin AG, Pratteln, le GARAGE-Partner seit 2005.

■ Das Umfeld im Automobilsektor hat sich in den vergangenen Jahren wesentlich verändert.

**Werkstattkonzept als Chance**

Dies führt dazu, dass verschiedene

Garagenbetriebe ihre Geschäftsphilosophie überdenken und sich nach einer neuen Marktausrichtung für eine erfolgreiche Zukunft umsehen. Werkstattkonzepte bieten dem Garagisten die Möglichkeit, das Angebot zu erweitern und seinen Betrieb als Mehrmarkenspezialist zu positionieren.

**Nahe beim Kunden**

Mit dem branchenfreundlichen Konzept le GARAGE ermöglicht die ESA leistungsstarken Garagen einen eigenständigen Marktauftritt. Ohne an eine Fahrzeugmarke gebunden zu sein, kann der le GARAGE-Betrieb seine Dienstleistungen auf die Bedürfnisse seiner

lokalen Kunden ausrichten und ist sowohl in technischer wie in kaufmännischer Hinsicht immer auf dem neuesten Stand.

**Unternehmerische Unabhängigkeit**

Als le GARAGE-Partner behalten die Garagisten ihre unternehmerische Unabhängigkeit, profitieren aber gleichzeitig von einer starken Marke mit einem einheitlichen Erscheinungsbild, gemeinsamer Werbung, einem breiten Ausbildungsangebot, Zugang zu elektronischen Hilfsmitteln und technischen Informationen sowie von interessanten Konditionen. <

**i** [www.legarage.ch](http://www.legarage.ch)

## AEC-Garagenbetrieb des Monats November

# Garage Moderne doppelt nach

Die Garage Moderne in Bulle arbeitet daran, dass alle Autos im Greyerzerland energiegecheckt sind. Mit 184 durchgeführten AEC haben Pierre-Yves Lüthi und seine Mitarbeitenden zum zweiten Mal in Folge den Titel «AEC-Garage des Monats» geholt.

Jean-Pierre Pasche, Redaktion

■ Was für einen Zaubertrank haben die Mitarbeitenden diese Westschweizer Garage wohl zu sich genommen, um ihre Mitkonkurrenten so ausstechen zu können? Bis vor kurzem waren es ja nur die Deutschschweizer, die den AutoEnergieCheck (AEC) überhaupt durchführten. Was es genau mit dem Erfolg auf sich hat, wollten wir vom Geschäftsführer Pierre-Yves Lüthi wissen.

## Sie führen seit zwei Monaten den AEC durch und übertreffen alle anderen Garagen. Woraus besteht Ihr Zaubertrank?

**Pierre-Yves Lüthi:** Wir haben keinen Zaubertrank. Unser Erfolg beruht auf harter Arbeit. Der November ist ein schwieriger Monat. Die Kunden kommen zum Reifenwechsel. Wir haben aber die Zeit gefunden, unseren Kunden jedes Mal den AEC anzubieten. Denn heute zählt für einen Kunden besonders, was für einen Service er in einer Garage erhält. Der AEC ist eine zusätzliche Dienstleistung von uns, mit dem unsere Kunden Einsparungen erzielen können.

## Alle Garagen können diesen Service anbieten. Wie erklären Sie, dass nur Ihre Garage so viele AEC durchführt?

Es nützt nicht viel, Ihrem Kunden etwas zu erklären, bevor er den Service von Ihnen erhält. Wenn Sie ihm einen – zurzeit kostenlosen – Service bieten und ihm danach erklären, warum Sie ihn durchgeführt haben, verschaffen Sie sich beim Kunden eher Gehör. Um uns von der Konkurrenz abzuheben, bieten wir einen einmaligen und qualitativ hochwertigen Kundendienst.

## Wie läuft das bei Ihnen, nachdem Sie den AEC durchgeführt haben?

Wir müssen mit dem Kunden in Kontakt bleiben. Die Wartungen werden in immer grösseren Abständen durchgeführt und die Abgaskontrolle ist für neue Fahr-



Pierre-Yves Lüthi in seinem Büro in der Peugeot-Vertretung in Bulle.

zeuge nicht mehr vorgeschrieben. 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 vielleicht unser Erfolgsrezept.

## Wie werden Sie im Jahr 2016 mit dem AEC vorgehen?

Wir werden unser Engagement unseren Kunden gegenüber beibehalten und weiterhin den AEC bei allen Fahrzeugen durchführen, die in unsere Garage kommen. Ich denke, dass wir ab April eine Bilanz ziehen werden. Wir werden dann mehr Informationen gesammelt haben und genauer analysieren können, welche Auswirkungen der AEC auf unsere Kundschaft hat. <

## AEC-Garagist des Monats

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

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



AutoEnergieCheck für leichte Nutzfahrzeuge

# Der AEC macht auch Lieferwagen sparsamer

Der AutoEnergieCheck (AEC) von AGVS und EnergieSchweiz wird immer populärer. Mehr als 13 000 Fahrzeuge wurden bisher gecheckt. Was viele nicht wissen: Die clevere Dienstleistung macht auch leichte Nutzfahrzeuge sparsamer. Mario Borri, Redaktion



■ Rund 30 Minuten dauert der «Eingriff» beim AEC-zertifizierten AGVS-Garagisten. Doch das Resultat ist beeindruckend: Mit absolviertem AutoEnergieCheck braucht der Wagen bis zu 20 Prozent weniger Energie und spart seinem Besitzer ebenso viel Geld ein. Über 13 000 Checks haben die teilnehmenden Garagisten bisher durchgeführt und somit dafür gesorgt, dass rund 16 000 Tonnen weniger CO<sub>2</sub> in die Luft geblasen wurde. Dieser Wert wird in Zukunft exponentieller ansteigen, denn der AEC lässt sich seit kurzem auch bei leichten Nutzfahrzeugen (LNFZ) anwenden.

## Typengenehmigung braucht es nicht

Das Problem war bisher wohl, dass die Typengenehmigungen der meisten leichten Nutzfahrzeuge auf dem AEC-Tool nicht vorhanden sind. Gemäss Markus Peter, Leiter Automobiltechnik und Umwelt beim AGVS, braucht es das aber gar nicht: «Das Fahrzeug kann über die seit Ende Mai 2015 mögliche manuelle Eingabe von Fahrzeugtyp, Verbrauch und Treibstoffart erfasst werden. Somit kann das AEC-Zertifikat problemlos erstellt und ausgedruckt werden.»

Die AEC-Massnahmen von PW und LNFZ decken sich grösstenteils. Markus Peter: «Etwas unterschiedlich ist die Beurteilung des Ballastes. Denn die Transporteure wollen die Nutzlast ihrer Fahrzeuge voll ausnutzen. Unnötigen Ballast werden sie also kaum dabei haben.»



Markus Peter

Weil es aber Chauffeure gebe, die ihre Schneeketten oder anderes Material das ganze Jahr über im Auto liessen, sei der Hinweis des Garagisten auf unnötigen Ballast dennoch sinnvoll, weiss der AGVS-Mann.

Beim Luftdruck sei die Bedeutung insofern wichtiger, dass die Differenz zwischen leer und vollbeladen je nach LNFZ-Kategorie deutlich höher sein könne als bei Personenwagen. «Eigentlich sollten die Chauffeure den Luftdruck abhängig von der Last einstellen, das wird aber selten gemacht. Also gilt vereinfacht auch hier die Aussage: + 0,3 bar über Herstellerempfehlung bei kalten Reifen und +0,5 bar bei warmen Reifen», erklärt Markus Peter.

## Transporteure profitieren doppelt

Fazit: Der AutoEnergieCheck lässt sich auch bei leichten Nutzfahrzeugen einfach anwenden und dauert ebenfalls nicht länger als eine halbe Stunde. Doch der Betreiber der Nutzfahrzeugflotte profitiert gleich doppelt vom AEC. Markus Peter: «Neben dem Geld, das er spart, kann er das Argument Umweltbewusstsein ideal für ein positives Image verwenden.» <

## Die Zukunft des Elektro-Lastwagens

## E(s) ist angerichtet

In den USA, Schweden und Deutschland laufen derzeit Versuche mit Elektro-Lastwagen, die ähnlich Trolleybussen den Strom ab Oberleitungen greifen. Auch in der Schweiz sind bereits mehrere Elektro-Lastwagen in Betrieb. Das hat Auswirkungen auf die Ausbildung. **Sascha Rhyner**, Redaktion

■ Die Pistor AG ist stolz auf das jüngste Kind der Fahrzeugflotte – den Iveco Stralis ETS 18. Der Lastwagen wird von einem Elektromotor angetrieben und ist mit einem CTH-Stickstoff-Kühlsystem ausgestattet, was so weltweit einmalig ist. Damit bedient der Zulieferer für Bäckerei-Konditorei-Confiserie seine Kunden in der Luzerner Innenstadt und Agglomeration. «Der Lastwagen war eine teure Investition und ist ein Imageträger», erklärt Armin Knüsel, Leiter Distribution der Pistor AG. «Die Anschaffung muss sich natürlich auch rechnen – nur aus ökologischen Gründen haben wir diese Investition nicht gemacht», ergänzt Markus Lötscher, CEO der Pistor AG.

## Der Markt für E-Lastwagen

Der Antrieb für den Elektro-Lastwagen stammt vom Schweizer Unternehmen E-Force und wurde in einen Iveco verbaut. «Wirtschaftlich lohnt sich ein Elektro-LKW ab rund 50 000 km pro Jahr», rechnet Pirmin Stutz, Ingenieur bei E-Force, vor – auch weil emissionsfreie Lastwagen von der Befreiung der LSWA profitieren und billiger im Unterhalt sind. Der Elektro-Lastwagen der Pistor war das neunte Gefährt, das in der Schweiz von einem E-Force-Elektromotor angetrieben wird.

Für die Auto AG Group war es eine Premiere. Die ersten Erfahrungen seien positiv, wie Verkaufsleiter Hansueli Dorer sagt. «Das Aggregat und auch die Stickstoffkühlung funktionierten auch im Sommer einwandfrei.» Bei der Auto AG Group, dem grössten Regionalhändler für Iveco-Nutzfahrzeuge und Fiat Professional in der Schweiz, beobachtet man den Markt – ohne allzu hohe Erwartungen. «Der Markt für Elektro-Lastwagen wird klein bleiben und sich auf Städte und Agglomerationen beschränken», ist Dorer überzeugt.

Ähnlich sieht auch Markus Peter, Leiter Automobiltechnik und Umwelt beim AGVS, die Zukunft des elektrischen Antriebs. «Es ist noch auf recht tiefem Niveau, was den Bestand und die absoluten

Zulassungszahlen betrifft», sagt er. «Doch wir haben jährlich hohe Zuwachsraten, und Elektroautos sind – gerade in Städten – bereits regelmässig im Strassenbild zu sehen.» Zumindest im PW-Bereich geht er von einem ähnlich hohen Wachstum in den nächsten Jahren aus. «Da sich die Batterietechnologie weiterentwickelt und die Elektroautos damit immer leistungsfähiger und günstiger werden, kann davon ausgegangen werden, dass sich diese Antriebstechnik weiter verbreiten wird, natürlich nicht nur in der Form als reines E-Fahrzeug, sondern auch in Kombination mit einem Verbrennungsmotor (Hybrid).»

## Umgang mit Starkstrom

Die zunehmende Zahl an Elektro- und Hybridantrieben hat auch Auswirkungen auf den Ausbildungsbereich. «Sowohl unsere Mechatroniker als auch die in der Betriebswerkstätte von Pistor angestellten Mechatroniker absolvierten einen eininhalbtägigen

Kurs bei Iveco Schweiz in Kloten, um den Umgang mit Starkstrom zu erlernen», sagt Hansueli Dorer. Weitere Themen waren die Funktionsweise eines Elektromotors, die spezifischen Fahrzeugkomponenten, die gesetzlichen Vorschriften und Erste Hilfe bei möglichen Pannen.

Auch beim AGVS verfolgt man die Entwicklung genau. «Der Technologiefortschritt ist einer der Hauptgründe warum derzeit unsere technischen Grundbildungen einer Revision unterzogen werden», erklärt Olivier Maeder, Bereichsleiter Aus- und Weiterbildung im AGVS. «So wird, in Absprache mit den Importeuren und Herstellern, der Kurs «Elektro-Instruktion für Hochvolt-Systeme in Elektro- und Hybridfahrzeugen», den wir heute als Weiterbildung anbieten, künftig in die Grundbildung zum Automobil-Mechatroniker integriert.» Ausserdem beinhaltet das Berufsbild des Automobil-Mechatronikers ab 2018 die Handlungskompetenzen Elektro-, Hybrid- und alternative Antriebe warten, reparieren und diagnostizieren. <



Er fährt und lädt den Elektro-LKW: Stefan Straubhaar

## Wertschöpfung mit DMS

# Prozessoptimierung in der Werkstattplanung

*Der Garagist will zu Recht maximalen Nutzen aus seinem DMS ziehen, damit dessen Einsatz einen echten Wertschöpfungsbeitrag für den Betrieb liefert. Prozessoptimierung ist dabei der entscheidende Faktor. Stieger Software AG*

■ Die IT-Lösungen von Stieger Software sind konzipiert, um damit die Effizienz bestehender Geschäftsabläufe und den Einsatz hierfür benötigter Betriebsressourcen nachhaltig zu optimieren. Ziel: höhere Leistungsfähigkeit und Rentabilität. Gerade bei der Werkstattplanung lässt sich das plakativ darstellen, denn hier müssen vielfältige Prozesse parallel laufen und nahtlos ineinander übergreifen.

## Ressourcen intelligent steuern

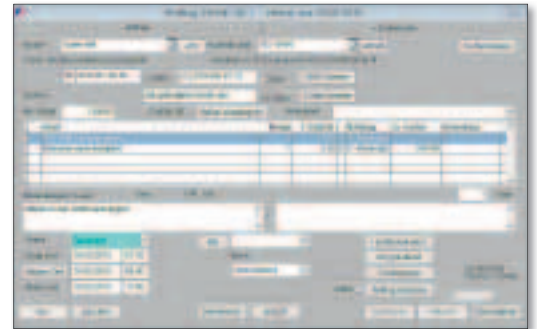
Eine optimale Werkstattplanung ist Grundlage für die bestmögliche Auslastung und hat massgeblichen Einfluss auf die Betriebseffizienz. Wer hier Prozesse einfach, schnell und transparent hält, gewinnt. Diese Aufgabe meistert das in die Garagensoftware vollintegrierte Modul Werkstattplaner von Stieger vorbildlich. Meldet sich ein Kunde zum Service, erhält man mit einem Klick Übersicht über die aktuelle Auslastung sowie Zugriff auf die im System hinterlegten Kunden- und Fahrzeugdaten, Reifen-Einlagerungen und ggfs. Warntexte. Automatisch erkennt der Werk-

stattplaner anhand der zu planenden Arbeiten die vorhandenen Ressourcen beim Personal und Wagenpark und erstellt blitzschnell Terminvorschläge. Auch kann direkt das Ersatzauto zugeteilt werden. Das macht die Auftragserfassung, Terminvergabe und den effizienten Einsatz von Mitarbeiter- und Ersatzfahrzeug-Ressourcen dank durchgängiger Systemintelligenz zu einem reibungslosen Ganzen.

## Optimieren zur Ressourcenschonung

Per Knopfdruck können dann Kundenaufträge ausgedruckt werden. Eine geplante Reifeneinlagerung erkennt das System automatisch und druckt Reifen-Etiketten gleich mit. Auch für den Ersatzwagen liegt das Protokoll bereits ausdrucksbereit vor. Und zur täglichen Programmierung der Schlüsselbox wird anhand der in den Aufträgen hinterlegten Codes ebenfalls automatisch eine Gesamtliste erstellt.

Das Optimierungspotenzial durch den Werkstattplaner liegt auch im administrativen Bereich: mit nur einem Handgriff kann aus der Werkstattplanung direkt der buchhalterische Auftrag erstellt werden. In die Rechnungsstellung können so automatisch Ersatzteile und -wagen, Reifeneinlagerungen oder bereits im System hinterlegte Werte für Standardarbeiten/-teile übernommen werden. Das beschleunigt die Abläufe und schont die eigenen Ressourcen. <



**AUTO  
SCOUT 24**

**AutoScout24 wünscht Ihnen ein glückliches  
und erfolgreiches 2016.**

Interview mit Nationalrat Walter Wobmann zur Sanierung des Gotthard-Strassentunnels

# «Die Pannestreifen im neuen Tunnel

Als gelernter Automechaniker spricht SVP-Nationalrat Walter Wobmann die Sprache der AGVS-Garagisten und kennt ihre Sorgen und Wünsche. Und als Mitglied des überparteilichen Komitees «Gotthard Tunnel sicher JA» hat er sich intensiv mit der Thematik «Gotthard-Sanierung» auseinandergesetzt. Wäre es deshalb nicht sehr interessant, seine Meinung zur anstehenden Volksabstimmung zu hören? Gefragt, getan – hier das Interview. Reinhard Kronenberg, Redaktion

■ **Herr Wobmann, laut dem neuesten Bericht des Astra soll der Gotthard Strassentunnel in einem besseren Zustand sein als befürchtet. Jetzt werden bereits Stimmen laut, die sagen, dass der Tunnel bei einer Sanierung gar nicht vollständig geschlossen, sondern im Rahmen der dafür ohnehin geplanten Sperrnächte saniert werden kann. Was sagen Sie dazu?**

Walter Wobmann: Die Gotthard-Strassenverbindung kann nur mit einem Sanierungstunnel während der Sanierungsphase offen gehalten werden. Bis dieser Sanierungstunnel zur Verfügung steht, muss der bestehende Tunnel sicher betrieben werden können. Dafür sind Überbrückungsarbeiten notwendig, die nach neuesten Erkenntnissen des ASTRA wie die heutigen Unterhaltsarbeiten während der üblichen Sperrnächte ausgeführt werden können. Wichtig ist, dass die Strassenverbindung in den Kanton Tessin während der mehrjährigen Sanierungsphase jederzeit sichergestellt ist. Dies ist nur mit dem Bau des Sanierungstunnels der Fall.

**Die Gegner behaupten auch, dass mit einer zweiten Röhre schliesslich die NEAT und der damit verbundene Huckepack-Korridor entwertet werden...**

Eher das Gegenteil ist der Fall: Wer die Verlagerung auf die Schiene will, der sagt «Ja» zur zweiten Gotthardröhre. Wenn nämlich während der Sanierungsphase des bestehenden Tunnels gemäss Lösung der Gegner zwischen Erstfeld und Biasca die Züge mit Lastwagen in den neuen NEAT-Basistunnel eingeschleust werden müssen, verkommt die mit grossen Investitionen erstellte schnelle Fachstrecke des NEAT-Basistunnels zu einer langsamen Pendlerstrecke für den Huckepack-Korridor. Damit lassen sich mit der NEAT die Verlagerungsziele für den transnationalen Gütertransport nicht erreichen.

**Warum können die Österreicher den Arlberg, der nur 3 km kürzer ist als der Gotthard, in nur zwei Jahren und für nur 300 Millionen Euro sanieren – und müssen**

**den Tunnel erst noch nur einen Sommer lang sperren?**

Die Sanierung des Arlbergtunnels umfasst – im Gegensatz zum Gotthardtunnel, wo die ganze Tunneldecke und der Strassenbelag erneuert werden müssen – lediglich die Erneuerung der elektrotechnischen Einrichtungen sowie der Strassenentwässerung und Löschwasserleitungen. Ausserdem sollen zusätzliche Fluchtwegmöglichkeiten und acht zusätzliche Pannebuchten sowie eine Hochdruck-Sprühnebelanlage installiert werden. Mit diesen Arbeiten sollen die Anlagen und Einrichtungen im Arlbergtunnel an die Normen für bereits existierende Tunnels angepasst werden. Am Gotthard hingegen soll das Tunnelinnere so erneuert werden, dass die Normen für Tunnel-Neubauten nahezu erfüllt sein werden. Das macht für ein Bauwerk dieser Art und Bedeutung durchaus Sinn, weil damit ein bedeutender Sicherheits- und Qualitätsgewinn geschaffen werden kann.

**Die zweite Spur als Pannestreifen ist ein Sicherheitsargument, das in der ganzen Debatte zu kurz kommt. Dabei ist dessen Nutzen doch einleuchtend...**

Das ist richtig. Nach Abschluss der Sanierung fährt der Verkehr pro Röhre auf einer Fahrbahn mit Pannestreifen. Die Pannestreifen im Gotthard-Tunnel erleichtern im Einsatzfall die Noteinsätze der Rettungskräfte, stellen den Verkehrsfluss sicher bei Fahrzeug- oder Motorenpannen und erhöhen ganz allgemein das Sicherheitsgefühl und den Überblick über Verkehr und Strassenraum.

**Warum kommt für Sie die Verlade-Option nicht infrage?**

Verladeanlagen sind teuer und haben einen grossen Flächenbedarf. Sie sind nicht nachhaltig und vermögen den zu erwartenden Verkehr nicht zu schlucken. Mit der «Rollenden Landstrasse» sind die Staus vorprogrammiert. Diese liessen sich nur mit dem Bau von vier oder sechs Verladestationen für den Bahntransport von



SVP-Nationalrat Walter Wobmann.

Lastwagen und Personenwagen vermeiden. Der Bau, Betrieb und Rückbau von vier Verladeanlagen kostet bis über 2 Milliarden Franken, ohne dass ein bleibender Mehrwert geschaffen würde. Bei sechs Verladeanlagen würde das Verlade-Provisorium weit über drei Milliarden kosten und damit teurer als der Bau einer zweiten Röhre. Wir müssen die Mittel für die Strasseninfrastruktur nachhaltig und sinnvoll einsetzen.

**Grösste Sorge der Gegner ist, dass es mit einer zweiten Röhre automatisch zu mehr Verkehr kommen würde. Was antworten Sie da?**

Nach Abschluss der Sanierungsarbeiten werden auf der wichtigen Nord-Südverbindung am Gotthard zwei Tunnelröhren mit je einer Spur pro Fahrtrichtung und somit gleich viel Strassenkapazität wie heute zur Verfügung stehen. Das ist in Verfassung und im Gesetz, über das wir abstimmen, garantiert. Dies sind im Schweizerischen Rechtssystem die höchsten Garantien, die überhaupt möglich sind. Mehrverkehr wird es keinen geben. Der Alpenschutz wird mit einer zweiten Röhre sogar besser gewahrt, als wenn die Lastwagen sich über die steilen Passstrassen über die Alpen winden müssten, wie das bei einer Sperrung des Tunnels der Fall wäre. <

**i** Ein noch ausführlicheres Interview lesen Sie auf [www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch)

# erleichtern die Rettungseinsätze»



## «Gotthard Tunnel sicher JA»: 3 Fragen an Hans-Ulrich Bigler «Es braucht die Unterstützung von starken Partnern wie dem AGVS unbedingt»

Der Direktor des Schweizerischen Gewerbeverbandes sgv, Hans-Ulrich Bigler, ist Präsident des überparteilichen Komitees «Gotthard Tunnel sicher JA». Im Kurz-Interview zieht er eine Zwischenbilanz.

### Wie zufrieden sind Sie mit dem Verlauf der Abstimmungskampagne?

**Hans-Ulrich Bigler:** Wir haben die besseren Argumente als die Gegner. Das ist Grundvoraussetzung für jede erfolgreiche Kampagne. Der Abstimmungskampf wird aber sehr intensiv werden. Die breite Öffentlichkeit, die Stimmbürgerinnen und Stimmbürger müssen von einem «Ja» überzeugt werden. Da steht uns noch viel Informationsarbeit bevor.

### Ihr Komitee punktet vor allem bei den Themen Sicherheit, Zusammenhalt und wirtschaftliche Folgen. Reicht diese Themenführerschaft für einen Sieg an der Urne?

Sie haben ein weiteres entscheidendes Argument vergessen. Die zweite Tunnelröhre kostet weniger als die Umsetzung der Forderungen der Tunnelgegner. Diese reden mittlerweile von einer ganzen Kette von Verladestationen durchs ganze Land. Die Kosten explodieren, um nach der Sanierung alles wieder abzureissen. Das ist das Gegenteil von nachhaltig.

### Wie wichtig ist der AGVS als Verbündeter?

Der AGVS ist innerhalb des Pro Komitees sehr aktiv. Er bringt sein Fachwissen aus der Mobilität ein und leistet bei der Informationsarbeit mit der Verbreitung unserer Argumente eine sehr wertvolle Arbeit. Die Kampagne wird sehr engagiert geführt werden müssen, wenn wir gewinnen wollen. Es braucht diese Unterstützung von starken Partnern unbedingt.



### Stimmen Sie unbedingt ab!

Bald ist 28. Februar 2016, die Abstimmungsunterlagen werden demnächst verschickt. Vergessen Sie auf keinen Fall ein «Ja» für die Variante mit dem Bau eines Sanierungstunnels auf den Stimmzettel zu schreiben und überzeugen Sie Ihr berufliches und privates Umfeld von der Bedeutung der Gotthard-Abstimmung.

Weitere Artikel, vertiefenden Informationen und Werbemittel finden Sie unter [www.agvs-ups.ch](http://www.agvs-ups.ch), Teaser «Ein sicherer Gotthard für die ganze Schweiz».

INFO



# AGVS Business Academy 2016

## JANUAR

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

Cette formation permet, en 10 jours seulement, et pour un investissement des plus avantageux d'acquérir de larges connaissances sur ce métier. **Améliorez votre rentabilité et la satisfaction de vos clients** en donnant les moyens à votre nouveau/le ou futur/e conseiller/ère de service à la clientèle d'éviter des erreurs et d'optimiser le processus après-vente.

> Du 4 au 15 janvier 2016 à Paudex

### Workshop DAB+ Digitalradio, ½ Tag

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

> 20. Januar und 3. Februar 2016, Bern

### Workshop Directmarketing: Kunden-

### bindung 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 Postkarten-mailing am PC und erhalten zusätzlich Basiswissen zu den Themen Direct Marketing, Grafik und Texten.

> 20. Januar und 5. Februar 2016, Bern

### Workshop Mitarbeitergespräche, 1 Tag

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

> 26. Januar 2016, Bern

> 24. Februar 2016, Bern

## FEBRUAR

### Occasionsmanagement, 1 Tag

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

> 4. Februar 2016, Bern

## MÄRZ

### MWST Grundkurs, 1 Tag

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

> 16. März 2016, Winterthur

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

Dank dem 2-tägigen Kurs in Zusammenarbeit mit Electrosuisse und dem AGVS werden Sie bereits heute darauf vorbereitet, um sichere



Voraussetzungen für Arbeiten an der elektrischen Anlage dieser Fahrzeuge zu schaffen.

> **16. bis 17. März 2016, Bern**

#### APRIL

##### MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs

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

> **20. April 2016, Winterthur**

#### MAI

##### Séminaire de gestion des occasions, 1 journée

Groupes cibles: Propriétaires, Directeurs, Vendeurs automobiles. Contenu : Expositions et présentation des occasions, Elaborer toute

la procédure de reprise, Gestion des stocks de véhicules d'occasion, Montrer et élaborer une stratégie tarifaire dynamique à l'aide d'exemples sur les plateformes Internet, CRM: Gagner et fidéliser les clients.

> **3 mai 2016 à Paudex**

##### SwissGarage – simulation en gestion d'entreprise, 1 journée

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

> **24 mai 2016 à Etagnières**

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



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



#### Infoveranstaltungen

Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

**TBZ Zürich**

Donnerstag, 28. Januar 2016 19.00 Uhr  
[www.tbz.ch](http://www.tbz.ch)

**GIBB Bern**

**Zusammen mit AGVS und VSCI:**

Mittwoch, 24. Februar 2016 18.30 Uhr  
[www.gibb.ch](http://www.gibb.ch)

**Zentralschweiz / Horw**

**Automobil-Diagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator**

Mittwoch, 2. März 2016 um 19:00 Uhr  
[www.agvs-zs.ch](http://www.agvs-zs.ch)

**Weiterbildungszentrum Lenzburg**

Donnerstag, 10. März 2016, 18.00 Uhr  
Donnerstag, 16. Juni 2016, 18.00 Uhr  
[www.wbzlzburg.ch](http://www.wbzlzburg.ch)

**STF Winterthur**

Donnerstag, 7. April 2016 19.00 Uhr  
[www.stfw.ch/awkoinfo](http://www.stfw.ch/awkoinfo)

# WENIG AUFWAND, GROSSER ERTRAG.

**WIR HELFEN IHNEN, DIE OBLIGATORISCHE  
EKAS RICHTLINIE 6508 KOSTENGÜNSTIG UND  
ZEITSPAREND UMZUSETZEN.**

Mit unserem neuen praxisgerechten, kompakten und branchenbezogenen Onlinetool **«asa-control»** erhalten Sie ein praktisches Hilfsmittel.

**Treten Sie der Branchenlösung des Auto- und Zweiradgewerbes (BAZ) bei.**



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](mailto:info@safetyweb.ch), [www.safetyweb.ch](http://www.safetyweb.ch)



RADAR: Infoabend in der Mobilcity

# Weiterbildung auf dem Radar

Der AGVS und die Berner Fachhochschule informierten über die vielfältigen Weiterbildungen in der Automobilbranche und deren Zukunftsperspektiven. Mario Borri, Redaktion



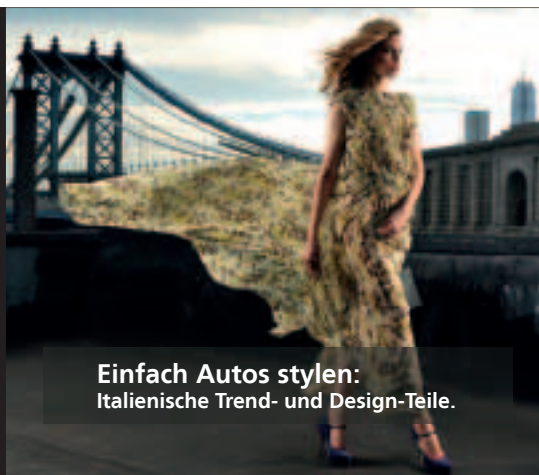
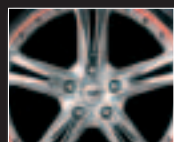
■ Am gut besuchten Informationsabend in der Berner Mobilcity wurde über die sechs folgenden Weiterbildungen informiert.

- Betriebswirt/-in im Automobilgewerbe
- Automobiliagnostiker/-in
- Automobil-Werkstattkoordinator/-in
- Automobil-Verkaufsberater/-in
- Kundendienstberater/-in im Automobilgewerbe
- Bachelor-Studiengang «Automobiltechnik»

## «Gelungener Anlass»

Am anschliessenden Apéro stellten die 36 engagierten Interessenten individuelle Fragen an die Fachpersonen. Olivier Maeder, Bereichsleiter der Aus- und Weiterbildung des AGVS: «Sowohl die motivierten jungen Interessenten wie auch wir Fachpersonen und der MechanixClub fanden den Anlass sehr gelungen. Wir freuen uns auf den nächsten Info-Anlass mit vielen Interessierten, die sich als Zukunft unserer Branche sehen.» <

## Die Auto-Styler.



Einfach Autos stylen:  
Italienische Trend- und Design-Teile.

**CHEMUWA**



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

## Berufsmesse Zürich

# Plattform für künftige Profis

Rund 47 000 Besucher und Besucherinnen tauchten Mitte November 2015 an der Berufsmesse Zürich in die vielfältige Berufswelt ein. Aussteller, Veranstalter, Partner und Besucher waren sich bei Messeschluss einig, dass es keinen Abschluss ohne Anschluss gibt. Dank dem durchlässigen Schweizer Berufsbildungssystem müssen sich 14-Jährige nicht mehr zwingend lebenslang für einen Beruf entscheiden, denn Umschulungen sind heutzutage jederzeit möglich. **Mario Borri**, Redaktion

■ Das Motto «Mach eine Lehre, werde Profi» nahmen sich knapp 47 000 Jugendliche, Eltern, Lehrpersonen und Weiterbildungsinteressierte zu Herzen. Vom 17. bis 21. November 2015 informierten sie sich an der Berufsmesse Zürich über zahlreiche Lehrberufe und die anschliessende Weiterbildungsmöglichkeiten. Eine solide Berufsausbildung ist eine Investition in die Zukunft.

Alleine fast 18 000 Schüler und Lehrpersonen aus acht Kantonen besuchten die Berufsmesse Zürich unter der Woche. Am Mittwochnachmittag und Samstag nutzten viele Eltern mit ihren Kindern die Gelegenheit, um sich gemeinsam über die verschiedenen Berufsfelder zu informieren.

An der Messe präsentierten rund 120 Berufsverbände, Firmen und Schulen einen einzigartigen Querschnitt durch die Schweizer Bildungslandschaft.

## Viel Interesse am Begleitprogramm

Auf grosses Interesse stiess auch dieses Jahr der Bewerbungscampus mit Gratisdienstleistungen rund um die berufliche Orientierung. Neu konnten sich Schulklassen für einen halbstündigen Bewerbungs-Workshop anmelden. Gut besucht waren die Kurzvorträge im Forum zu Bewerbung und Lehrstellensuche. Die eigens für Eltern zugeschnittenen Veranstaltungen im Forum fanden ebenfalls guten Anklang. Das neu lancierte interaktive Theaterstück «Wir freuen uns, Ihnen mitteilen zu können...» zeigte Lust und Frust bei der Lehrstellensuche.

Zahlreiche Prominente wie die Kantonalzürcher Bildungsdirektorin Silvia Steiner, Ökonom Rudolf Strahm, Unternehmerin Nadja Schildknecht, Meteorologe Thomas Bucheli, YouTube-Star Bendrit Bajra, Sänger Patrick Scott oder die Sportlergruppe Rising Eagles waren zu Gast. Die Lernenden und jungen Radiomacher vom Radio 4TNG und Berufswahlradio.ch sendeten täglich live aus der Berufsmesse Zürich.

## Wichtige Partner

Organisiert wird die Berufsmesse Zürich vom Kantonalen Gewerbeverband Zürich und der MCH Messe Zürich. Sponsoren sind die Zürcher Kantonalbank, der Berufsbildungsfonds des Kantons Zürich sowie das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation. Energy Zürich, Tele Züri, joiz Schweiz und der Tages-Anzeiger sind die Medienpartner.

Die nächste Berufsmesse Zürich findet vom 22. bis 26. November 2016 in der Messe Zürich statt. <







Kartenbezahlterminal  
**PRIMUS desk**  
zum Aktionspreis\*

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

\*Aktion gültig von Nov. bis Dez. 2015

**300 CHF  
Rabatt**

**...lässt Ihre Kasse klingeln**

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

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





## Workshop für Jugendliche &amp; Eltern in der Mobilcity

# Projekt «Fokus Technik»

Im November fand in der Mobilcity der Workshop «Fokus Technik» für interessierte Jugendliche und Eltern statt. Tags darauf konnten die Lehrpersonen und Laufbahnberater aus Bern einen Einblick in die vielen Facetten der Autobranche erhalten.

Jennifer Isenschmid, AGVS

■ Die Idee hinter dem Projekt «Fokus Technik»: Der Fachkräftemangel in den technischen Berufen ist in der Region Biel-Seeland unbestritten. Die Wirtschaftskammer Biel-Seeland (WIBS) will mit konkreten Massnahmen bei der Berufswahl diesem Fachkräftemangel entgegenwirken und hat aus diesem Grund das Projekt ins Leben gerufen. Es soll Jugendlichen, Eltern, Lehrpersonen und BIZ-Mitarbeitenden unterschiedliche technische Berufswelten und die dazugehörigen Berufe in Technikworkshops näherbringen.

## Eine neue Berufswelt kennenlernen

Das Ziel für die Schulklassen ist es, die Berufswelt «Automobil und Transport» kennenzulernen und einen Einblick in die verschiedenen Berufe zu erhalten. Nach der Begrüssung durch die drei Verantwortlichen B. Künzi (AGVS), A. Miraglia (VSCI) und W. Bauen (ASTAG) wurde die Klasse in der Gruppen aufgeteilt. Ziel war es, in allen drei Firmen einen Einblick in die folgenden verschiedenen Berufsbilder zu erhalten:

### Autogewerbeverband Sektion Bern

- Kaufmann EFZ / Kauffrau EFZ im Automobil-Gewerbe
- Automobil-Fachmann
- Automobil-Mechatroniker

### ASTAG

- Kaufmännischer Grundbildung
- Strassentransport Fachmann

### VSCI:

- Carrosserie Spenglerei
- Carrosserie Lackiererei
- Fahrzeugschlosser



Theorie muss auch sein: Schüler einer 8. Klasse aus Bern hören aufmerksam zu.

Die Posten wurden mit grosser Freude bewältigt. Beim VSCI konnte ein Blech gefalzt, lackiert und mit Kleber versehen werden. Bei der ASTAG konnten die Schüler an einem kaufmännischen Gespräch teilnehmen, einmal selbst in einem Lastwagen sitzen und mit einem Stapler ein Objekt platzieren. Und beim AGVS erhielten die Schüler Einblicke in einen Motor und dessen Funktionen sowie in ein kaufmännisches Gespräch. Am Nachmittag erschienen dann insgesamt 40 Schüler und 13 Begleitpersonen aus dem Kanton Bern und am darauf folgenden Tag konnten sich die Lehrpersonen und Laufbahnberater über die verschiedenen Grundbildungen informieren. <

Der Workshop fand grossen Anklang und wird im nächsten Jahr wie folgt durchgeführt:

9. März 2016 Workshop für Schüler & Eltern

10. März 2016 Workshop für Lehrer & Berufsberater

Weitere Informationen unter [www.autoberufe.ch/blog](http://www.autoberufe.ch/blog)

INFO

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 Kommunalverwaltung lieferbar.

**T&W Technik**  
Dammstrasse 16, 8112 Otelfingen  
Tel. 044 844 20 62  
[www.tgs-fahrzeuge.ch](http://www.tgs-fahrzeuge.ch)

seit 1964 **CORTELLINI & MARCHAND AG** 061 312 40 40  
Rheinfelderstrass 6, 4127 Birsfelden

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

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

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

**gesag 1-Säulenlift**  
Sanierung  
500fach bewährt

Wir haben für Sie die kostensparende Lösung

**gesag**

Gouchertweg 2  
3252 Worben bei Biel  
Tel. 032 384 39 17  
Fax 032 384 03 69  
[info@gesag.ch](mailto:info@gesag.ch)  
[www.gesag.ch](http://www.gesag.ch)

## Berufsmesse Lausanne

# Ein Hoch auf den Erfolg der dualen Ausbildung

Im Lausanner Palais de Beaulieu fand Ende November die 6. Berufsmesse des Kantons Waadt statt. Im Mittelpunkt stand die duale Berufsbildung, dank der die Jugendarbeitslosigkeit in der Schweiz so niedrig wie in keinem anderen Land ist. **Jean-Pierre Pasche**, Redaktion

■ Die Berufsmesse 2015 wurde mit einer Schweigeminute zum Gedenken an Frau Corinne Martin eröffnet. Sie war Sekretärin der AGVS-Sektion Waadt und 15 Jahre lang die Assistentin von Jean-Luc Pirlot gewesen. Das Leben ist kein langer, ruhiger Fluss. Und dennoch geht es weiter ...

In diesem Jahr wurde der Stand der AGVS durch einen neuen Akteur ergänzt: die Zweiradbranche. In der Zweiradbranche gibt es einerseits sportliche Umweltschützer, andererseits aber auch begeisterte Verfechter der motorisierten Mobilität, das heisst des Motorsports und auch ganz allgemein. Diese beiden sehr gegensätzlichen Welten leben oft unter demselben Dach. Alle Formen der Mobilität ergänzen sich aber untereinander.

Das duale Berufsbildungssystem der Schweiz würde es ohne das stetige Engagement zahlreicher Partner nicht geben: Unternehmen, Auszubildende, Politik und Verbände der verschiedenen Mobilitätsberufe.

Damit unsere Jugendlichen – Mädchen wie Jungen – ihrer Zukunft gelassen entgegengehen können, müssen alle Partner an einem Strang ziehen. Wir leben in einer sich rasant ändernden Welt und müssen in unserem Berufsleben mindestens drei Mal den Beruf wechseln.

In allen Branchen gibt es immer wieder Schwierigkeiten, sei es mit den Ausbildungsbetrieben oder mit der Politik. Wir dürfen deshalb aber nicht den Kopf hängen lassen, sondern müssen uns weiter für die Ausbildung unserer Jugend engagieren, damit sie eine bestmögliche Zukunft vor sich hat. Im Zentrum muss dabei die Qualität stehen. Dies gilt für alle Niveaus und alle Bereiche. Die duale Ausbildung ist eine strategisch bedeutsame Aufgabe. Vor dem Hintergrund des schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes und der Belastung durch den Druck von Innen und von Aussen bietet sie Unternehmen eine Basis für künftige Erfolge. Wir können stolz

sein auf unsere duale Ausbildung: In keinem anderen europäischen Land ist die Arbeitslosenquote unter Jugendlichen so niedrig wie in der Schweiz. <



V.l.n.r.: Jean-Luc Pirlot, Sekretär der AGVS-Sektion Waadt, Olivier François, Staatsrat, Jacqueline de Quattro, Staatsrätin, Nicolas Leuba, Präsident der AGVS-Sektion Waadt, Frédéric Borloz, Nationalrat, Laurence Cretegnny, Grossrätin und Präsidentin der Gemeinde Bussy-Chardonney, Jean-Claude Glur, Schweizerischer Nutzfahrzeugverband ASTAG und Jean-Pierre Giobellina, Präsident der ASTAG-Sektion Waadt.

## AGVS Sektion Zentralschweiz

# Tiefe Durchfallquote bei Lehrabgängern

An der jährlichen Winterversammlung des AGVS Sektion Zentralschweiz hörten die Mitglieder, dass die Sparmassnahmen des Kantons die Autobranche hart treffen werden. Sie erfuhren aber auch positives. **Mario Borri**, Redaktion

■ An der jährlichen Winterversammlung des AGVS Zentralschweiz wies Präsident Patrick Schwerzmann darauf hin, dass die



Schloss seine Ausbildung bei der Dorfgarage Wagner in Zell mit der herausragenden Note 5,8 ab: Thomas Schmidiger aus Geiss. (Bild apimedia)

Sparmassnahmen des Kantons auch die Autobranche hart treffen. So sinken die Subventionen für angehende Automobil diagnostiker um einen Drittel. Auch beim Strassenverkehrsamt steigen diverse Gebühren. Ein Kontrollschilderpaar kostet statt 20 neu 40 Franken. Und der Stundenansatz für Verkehrsexperten wird um 10 Franken erhöht.

Gute Kunde dafür von der Lehrlingsfront: Die Durchfallquote bei den Lehrabschlussprüfungen ist weiter rückläufig. Dies sei einerseits auf den digitalen Eignungstest für Schulabgänger zurückzuführen, andererseits auf die neuen Repetitionskurse, in denen sich angehende Automobilmechatroniker und Automobilfachmänner in zwei eintägigen Ausbildungsmodulen optimal auf

den Lehrabschluss vorbereiten können. Schwerzmann empfahl den rund 160 Mitgliedern, die Lehrlingslöhne fürs kommende Jahr beizubehalten. Hingegen kommt es zu einer Anpassung der Minimallöhne: Für 2016 wie auch 2017 ist in allen Berufen eine Steigerung um jeweils 50 Franken vorgesehen.

Zu guter Letzt wurden die erfolgreichsten Absolventen aus Grund- und Weiterbildung geehrt. Darunter auch Thomas Schmidiger aus Geiss, der diesen Sommer seine Lehre zum Automobil-Fachmann bei der Dorfgarage Wagner in Zell mit der herausragenden Note 5,8 abschloss und dafür von Christoph Keller, Präsident der Berufsbildungskommission, eine goldene Uhr in Form eines Kolbens erhielt. <

«Tag der Schweizer Garagisten» 2016

# Die Zukunft ist automobil

Grosse Ereignisse werfen ihre Schatten voraus! Der «Tag der Schweizer Garagisten» 2016 findet zwar erst am 19. Januar statt, doch die AGVS-Tagung ist seit Anfang Dezember ausgebucht. AUTOINSIDE fragte Monique Baldinger, die als Leiterin des Sekretariats der AGVS-Geschäftsleitung für die Organisation der Tagung zuständig ist, nach dem Erfolgsrezept.

Mario Borri, Redaktion



Monique Baldinger.

■ Seit Anfang Dezember steht fest: Der «Tag der Schweizer Garagisten» wird auch 2016 der Top-Event des Schweizer Autogewerbes. Denn die 550 Eintritte sind alle verkauft. Das bedeutet, dass der Besucherrekord von 2015 egalisiert wird. Einen neuen Rekord schafft die AGVS-Tagung 2016 nur nicht, weil aus feuerpolizeilichen Gründen nicht mehr Menschen ins Eventgebäude rein dürfen.

Frau Baldinger, der «Tag der Schweizer Garagisten» 2016 ist seit einem Monat ausverkauft – das gab es in der Geschichte des AGVS-Anlasses noch nie. Warum ist die Tagung 2016 so gefragt?

Monique Baldinger: Das hängt einerseits mit dem sehr interessanten Programm zusammen, das auch 2016 wieder einige

Highlights beinhaltet. Andererseits ziehen die hochkarätigen Referenten viele Autoleute an. Und es liegt auch an der Location – dem Classic-Center Schweiz der Emil Frey Classics AG.

**Gibt es überhaupt keine Möglichkeit mehr für Mitglieder, die sich «zu spät» oder noch gar nicht angemeldet haben?**

Die maximal 550 Eintritte sind seit dem 1. Dezember ausverkauft. Es gibt aber eine Warteliste. Die frei werdenden Plätze werden in der Reihenfolge der Anmeldungen vergeben. Es ist aber davon auszugehen, dass wir leider nicht alle berücksichtigen können.

**Für das «Dîner des garagistes» am frühen Abend kann man sich aber noch anmelden?**

Selbstverständlich kann man sich noch für das «Dîner des garagistes» anmelden. Dort erfreuen wir uns auch über eine hohe Teilnehmerzahl von zurzeit knapp 400, es gibt aber noch freie Plätze.

**An der Tagung tritt auch Peter Sauber auf, der praktisch keine öffentlichen Auftritte bestreitet. Wie ist es gelungen, ihn zu verpflichten?**

Die Emil Frey AG ist Partner des Sauber Formel-1-Teams. Walter Frey persönlich hat Peter Sauber zur Tagung eingeladen. Für uns ist das eine riesige Ehre und freut uns ausserordentlich.

**Auf welchen Referenten oder auf welchen Part des Events freuen Sie sich besonders?**

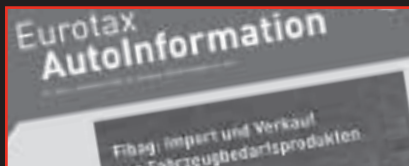
Es ist immer wieder eine Herausforderung, die Tagung an einem neuen Ort durchzuführen. Ich bin aber überzeugt, dass wir mit dem Organisationsteam des Event-Centers, der auviso Technik und dem Thommen Catering und den vielen Helfern des AGVS und der Agentur Viva einen gelungenen Event durchführen können. Dann bin ich auch gespannt auf das «Dîner des garagistes». Ich persönlich habe nicht daran geglaubt, dass sich so viele Leute anmelden. <



Die Tagung wird unterstützt von:



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



# Auf das können sich die Teilnehmer freuen

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

## Hochkarätige Referenten



### Walter Frey

Walter Frey ist ein Doyen im Schweizer Autogewerbe. Mit 24 Jahren von Vater Emil Frey nach Japan geschickt, um den Import von Toyota einzufädeln,

baute er in den folgenden Jahrzehnten Stück um Stück eine Unternehmensgruppe auf, die heute äusserst erfolgreich und weit über die Schweiz hinaus tätig ist.



### Peter Sauber

Peter Sauber gehört dank seiner Verdienste für den Rennsport zu den bekanntesten Schweizern überhaupt. 2005 wurde

Peter Sauber zum «Schweizer des Jahres» gewählt.



### Andy Holzer

Andy Holzer ist von Geburt an blind – aber trotzdem ein leidenschaftlicher und begnadeter Bergsteiger, der unter anderen auch sechs der «Seven Summits», der

jeweils höchsten Berge der sieben Kontinente, bestiegen hat. Holzer ist erfolgreicher Vortragsreisender und begeistert das Publikum mit seiner Art und seinen unkonventionellen Ansichten über das Leben.

## Attraktive Location

Es gibt kaum einen geeigneteren Ort, um die «Faszination Auto» mit der Zukunft zu verbinden als im 2015 neu eröffneten Classic Center Schweiz der Emil Frey Classics AG in Safenwil. Das Museum, mit sehr viel Liebe zum Detail aus einer ehemaligen Textilfabrik entstanden, ist eine Perle. Sie dient der Emil Frey Gruppe gleichzeitig auch als Restaurationswerkstatt und Handelsort für Oldtimer.

## «Dîner des garagistes»

Im Anschluss findet erstmals in der Geschichte der AGVS-Tagung eine Veranstaltung am frühen Abend statt – das «Dîner des garagistes» mit einem interessanten Rahmenprogramm. Beim Dîner wird sich Moderator Patrick Rohr mit wichtigen Vertretern aus der Zuliefer-Industrie, den Auto-Importeuren und dem Garagengewerbe unterhalten. Start: 18.00 Uhr. Ende: 20.00 Uhr. Wichtig: Eine Anmeldung ist erforderlich.

**i** Weitere Infos: [www.agvs-upsa.ch/de/tagung2016](http://www.agvs-upsa.ch/de/tagung2016)



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

## Am Ball bleiben.

HotOffer Angebote von Fibag.

### FIBAG

Fibag AG  
Lischmatt 17  
4624 Härkingen

# Sektion St. Gallen, Appenzell, Fürstentum Liechtenstein

> **AutoMobil 2015: Die Innovation der Fahrzeugwelt fesselte grosse und kleine Autofans**

■ Die AutoMobil hat auch bei ihrer neunten Durchführung die Faszination der automobilen Welt in den Mittelpunkt gestellt. Unter den Ausstellern waren die wichtigsten Garagenbetriebe aus der Ostschweiz vertreten. 55 Aussteller sorgten mit 49 Fahrzeugmarken für einen fulminanten Auftritt.

Erstmals wurde für Erwachsene ab 18 Jahren an der AutoMobil ein Eintrittspreis von zehn Franken erhoben. Dadurch konnte mit rund 8500 eine konkrete Besucherzahl bestimmt werden. Die Messeleitung und die Aussteller äusserten sich insgesamt sehr zufrieden über den Verlauf der AutoMobil. Das Interesse des Publikums bezeichneten die Aussteller als ausserordentlich gross. Die Qualität der Kundengespräche wurde sehr positiv gewertet.

## «Leinwaldhelden»

Die Sonderschau «Leinwaldhelden» stellt berühmte Autos vor, deren Strasse der rote Teppich ist. Sie zog das Publikum magisch an. In der Filmgeschichte gibt es unzählige berühmte Autos: vom Herbie-Käfer oder dem Pontiac Firebird alias K.I.T.T. aus der TV-Serie «Knight Rider», bis hin zum Shelby Mustang GT500 aus «Gone in 60 seconds».

Unter dem Motto «Sport&Speed» präsentierte die Familie Hürlimann, Veranstalter der Oldtimer-Messe St.Gallen, einen breiten Querschnitt aus der Schweizer Bergrennszene. Gezeigt wurden Rennwagen aus allen Epochen. Die diesjährige Sonderschau klassischer Preziosen stand ganz im Zeichen von französischer Ingenieurskunst und vom eleganten französischen Design.

## Publikum gefiel das Angebot

Die 9. AutoMobil hat von den Besucherinnen und Besuchern sehr gute Noten erhalten. Auf die Frage «Wie gut gefällt Ihnen das Angebot der AutoMobil?» antworteten 81 Prozent der Befragten mit gut und sehr gut. 82 Prozent der Befragten gaben an, dass die Neuwagen der Hauptgrund für ihren Messebesuch waren. Lobend erwähnt wurden die Atmosphäre und die vielen Attraktionen wie Stunt- und Action-Shows, Sonderschauen oder Fotowettbewerb. Die Kombination von Mehrmarkenausstellung und Information über Nachhaltigkeit und alternative Fortbewegungskonzepte wird als Bereicherung wahrgenommen.

Die nächste AutoMobil findet vom 18. bis 20. November 2016 statt. <



Volles Programm: Ob LKW, Sportlimousine, Oldtimer oder Film-Auto – an der St. Galler Automesse gab es viel zu sehen.



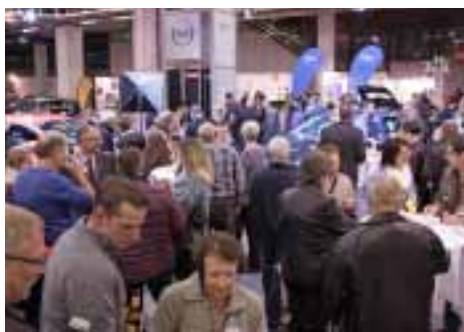
Der Pontiac Firebird, alias «K.I.T.T.» aus der Kult-Serie «Knight Rider», gehörte zu den Highlights der AutoMobil 2015.



Die Besucher konnten auch selber Hand anlegen.



Der Shelby Mustang GT500 war echt, Nicolas Cage nicht.



Die Qualität der Kundengespräche wurde als gut bewertet.



49 Fahrzeugmarken haben ausgestellt.



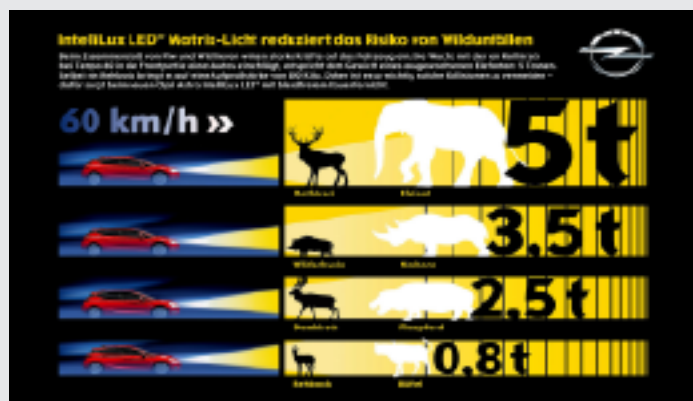
**Opel**

www.opel.ch

**> IntelliLux LED-Matrix-Licht hilft Wildunfälle zu vermeiden**

In der dunklen Jahreszeit steigt das Risiko für Wildunfälle vor allem in waldreichen Gegenden. In den längsten Nächten des Jahres kurz vor Weihnachten liegen zwischen Sonnenuntergang (16.16 Uhr) und -aufgang (8.25 Uhr) mehr als 16 Stunden. Das adaptive LED-Matrix-Licht des neuen Opel Astra ermöglicht permanentes Fahren mit Fernlicht – ohne den übrigen Verkehr zu blenden.

So kann auch quer wechselndes Wild rechtzeitig wahrgenommen werden, das bei konventionellem Abblendlicht noch ausser Reichweite des Lichtkegels wäre. Gegenverkehr oder vorausfahrende Autos erkennt die intelligente Lichttechnik und blendet sie aus. Ein revolutionärer Sicherheitsgewinn, den es im neuen Opel Astra schon für 1300 Franken gibt inkl. LED-Rückleuchten. <

**Cromax**

www.cromax.com/ch

**> ChromaLamp leuchtet Ihnen den Weg**

Cromax hat mit der tragbaren LED-Lampe ChromaLamp ein unverzichtbares Hilfsmittel für bestmögliche Lackierergebnisse auf den Markt gebracht. Clint Kaufmann, Anwendungstechniker bei Axalta Coating Systems Switzerland Sàrl, über die ChromaLamp: «Für Carrosserie- und Lackierfachbetriebe ist es besonders wichtig, dass in jeder Phase des Lackreparaturprozesses ideale Beleuchtungsverhältnisse herrschen. Und da wir bei Cromax mehr als nur Lack anbieten, stehen wir auch bei weiteren Aspekten der Lackreparatur hilfreich zur Seite und haben daher die ChromaLamp entwickelt.»

Ob bei der Erkennung von Vorbehandlungsdefekten wie Kochern und Schleifkratzern, beim Vergleich von Farbtonbeispielen, bei der Prüfung auf Farbtonübereinstimmung oder bei der Bestimmung

der Partikelkörnigkeit, die äusserst nützliche ChromaLamp ist für die Verwendung über den gesamten Reparaturlackierungsprozess hinweg konzipiert. Ausserdem hilft die Lampe Lackierer Metamerie bei der Farbtonauswahl zu erkennen. <

**EUROtops**

www.eurotops.ch

**> Ihre Kunden müssen im Winter für top ausgerüstet sein**

Wer an einem Wintermorgen ins Auto steigt, kennt beschlagene oder von innen gefrorene Scheiben nur zu gut. EUROtops schafft hier Abhilfe mit dem Auto-Entfeuchter. Wie ein Magnet zieht er die Feuchtigkeit aus dem Innenraum und sorgt für «klare Sicht». Das Geheimnis liegt im natürlichen, extrem aufnahmefähigen Bentonit-Granulat. Besonders wirtschaftlich: Nach der langen Wirkungsdauer von ca. 3 Monaten kann der Entfeuchter auf

der Heizung, in der Mikrowelle oder dem Backofen getrocknet und danach beliebig wiederverwendet werden.

Egal ob Schnee, Matsch oder rutschiges Laub – mit der Anfahrhilfe (Bild) hält sie nichts mehr auf. Sie verhindert, dass sich die Räder eingraben bzw. durchdrehen und Ihr Auto festsetzt. Einfach die beiden Spezialgitter (je ca. 55 x 15 x 2 cm) unter die Antriebsräder legen – fertig. <

**Yokohama**

www.yokohama.ch

**> Miss Yokohama 2015/16 – Roxane – ist gefragt**

Als Roxane Baumann am 12. September zur Miss Yokohama 2015/16 gekrönt wurde, freute sie sich vor allem darauf, viele neue Leute kennenzulernen. Die 25-Jährige musste nicht lange warten, bis ihr Wunsch in Erfüllung ging, aber bei ihrem ersten offiziellen Termin als amtierende Miss stand zuerst noch ein Auto im Mittelpunkt: Eine Woche nach der Wahl durfte sie nämlich in der Jura-Garage Oliver Frei in Bettlach ihren Dienstwagen, einen Fiat 500X im dynamischen Yokohama-Look, abholen. Am 10. Oktober stand beim Profifotograf Martin Walder ein Shooting auf dem Programm. Die neue Markenbotschafterin des japanischen Reifenherstellers wurde dabei stilvoll in Szene gesetzt und war sichtlich begeistert von den Resultaten. Genauso wie der Fotograf selbst, der mehrfach die



sympathische Ausstrahlung von Roxane lobte. Von ihren Talenten vor der Kamera kann sich seither auch die Öffentlichkeit überzeugen, denn die Bilder wurden unter anderem für die Realisierung von Inseraten, Plakaten und nicht zuletzt Roxanes Autogrammkarten verwendet. <

**Eibach**

www.eibach.ch

> **Kurz und wendig: Eibach Pro-Kit für den Smart Fortwo**

Von wegen reiner Cityflitzer – mit Motor und Antriebsachse im Heck verfügt der Smart Fortwo über klassische Sportwagen-Gene. Für das passende Setup sorgt Eibach mit seinen Pro-Kit Performance Fahrwerksfedern inklusive TÜV-Gutachten. Sie senken die Karosserie mit der markanten Tridion-Sicherheitszelle vorne wie hinten um ca. 20 Millimeter ab. Das Ergebnis ist eine stets sichere Balance zwischen sportlicher Dynamik und komfortabler Alltagstauglichkeit.

Die Karosserieabsenkung wirkt sich beim Fortwo aufgrund des kurzen Radstandes auch optisch deutlich aus. Mit den optionalen Pro-Spacer Spurverbreiterungen aus Aluminium wird der selbstbewusste Auftritt komplett. Für den Smart Fortwo bietet Eibach die Systeme 1, 2 und 7 an, wobei bei letzterem die passenden Schrauben gleich inklusive sind. Der Breitenzuwachs pro Achse lässt sich in sechs Stufen zwischen 10 und 70 Millimetern variieren. <



**ContiTech**

www.contitech.de

> **Keilrippenriemen Elast: Zuverlässiger Antrieb**



Elastische Keilrippenriemen ermöglichen die kraftschlüssige Übertragung von Drehmomenten in Riementrieben ohne Spannrolle. In modernen Motoren treiben sie beispielweise Generator, Lüfter, Wasserpumpe, Klimakompressor und Servolenkung an. Die ContiTech Power Transmission Group bietet mit ihrer Kompetenz als Spezialist für Riemen und Riementriebkomponenten einen elastischen Keilrippenriemen an, der die ho-

hen Anforderungen moderner Motoren erfüllt.

Der elastische Keilrippenriemen von ContiTech ist aus drei wesentlichen Komponenten aufgebaut: Deckschicht, Zugstrang und Rippenbeschichtung. Die Deckschicht mit Rückenstruktur besteht aus synthetischem Kautschuk, das besonders abriebstabil ist. Die wichtigste wesentliche Komponente des ContiTech Elast Keilrippenriemens ist der Zugstrang. Im Gegensatz zum normalen Keilrippenriemen besteht er aus elastischen Polyamidfasern und gewährleistet ein neutrales Ablaufverhalten des Riemens. Zusätzlich weist der Riemen eine spezielle Beschichtung der Rippen auf, die auch bei leichten Schiefstellungen im Trieb ein gutes Geräuschverhalten sowie idealen Grip garantiert. <

**Falken**

www.fibag.ch

> **Bald russischer Löwenzahl für Falken Reifen?**

Das Ziel für Sumitomo Rubber Industries (SRI) ist klar: umweltfreundlichere und leistungsstärkere Reifen herstellen. Grund genug für den Reifenhersteller in Zusammenarbeit mit dem US-amerikanischen Biotech-Unternehmen ein Forschungsprojekt ins Leben zu rufen. Die beiden Unternehmen erforschen das Potential des russischen Löwenzahns als alternative Quelle für Kautschuk. Für Sumitomo Rubber sind vor allem kürzere Transportwege wichtig, um die Umwelt weniger zu belasten. Denn die weltweite Nachfrage nach Kautschuk ist ungebrochen und steigt weiter. Was für Vorteile hat russischer Löwenzahn? Löwenzahn ist schnellwachsend, gedeiht bei gemässigtem Klima sogar auf kargen Böden. Warum gerade russischer Löwenzahn? Der heimische Löwenzahn enthält zu we-



nig flüssigen Kautschuk, um Kautschuk industriell daraus zu gewinnen. Der russische Löwenzahn produziert wesentlich mehr Kautschuk. Löwenzahn ist allgemein eine sehr anspruchslose Pflanze. Sie gedeiht in gemässigtem Klima und auf Böden, die für die Produktion von Nahrung- und Futtermitteln nicht oder nur begrenzt geeignet sind. Und Löwenzahn könnte die Abhängigkeit von Importen verringern. <

**Bosch**

www.bosch.ch

> **Sicherheitssystem von Bosch verhindern Unfälle**

Jeden Tag verlieren nach Angaben von Global NCAP weltweit mehr als 3000 Menschen bei Verkehrsunfällen ihr Leben. Grund dafür sind vor allem in Schwellenländern technisch oft nur unzureichend ausgerüstete Fahrzeuge, die Passagiere und Passanten entsprechend schlecht schützen. «Für Bosch ist jeder Verkehrstote einer zu viel. Mit unseren Technologien können wir weltweit Menschenleben schützen», sagt Bosch-Geschäftsführer Dr. Dirk Hoheisel. Bosch unterstützt des-

halb die Initiative «Stop the Crash» der Verbrauchervereinigung Global New Car Assessment Programm (Global NCAP). Mit der Kampagne soll die Bekanntheit von Sicherheitssystemen wie ESP, Notbremssystemen und Motorrad-ABS insbesondere in Wachstumsmärkten gesteigert werden. «Stop the Crash» unterstützt die Vereinten Nationen in ihrem Ziel, die Zahl von jährlich aktuell 1,25 Millionen Verkehrstoten weltweit bis 2020 zu halbieren. <



**Premio**

www.premio.ch

**> Für Ihre Werkstatt: Premio Tuning-Kalender 2016**

Premio Tuning startet mit Vollgas ins Jahr 2016 und entführt mit dem druckfrischen Kalender in die spektakuläre Welt des Motorsports und der Fahrzeugveredelung. Der hochwertige neue Premio Tuning-Kalender 2016 verbindet zwei Kalender in einem. Auf der Vorderseite präsentieren die Top-Lieferanten von Premio Tuning eine Auswahl ihrer besten Produkte. Auf der Rückseite des querformatigen Kalenders mit Spiralbindung finden Motorsport- und Tuningbegeisterte spektakuläre Impressionen der VLN Langstreckenmeisterschaft Nürburgring. Der Kalender ist, solange der Vorrat reicht, über die Premio Website [www.premio.ch](http://www.premio.ch) erhältlich.

Die Macher haben dabei auf den zwölf grossformatigen Blättern eine Reihe von optischen

Highlights gesetzt. Eines davon ist mit Sicherheit der von Premio für das 24-Stunden-Rennen auf der Nordschleife gebrandete SLS – in voller Fahrt in der Grünen Hölle und natürlich beim Boxenstopp. Als zusätzlichen Service für den Leser sind in dem neuen Premio Tuning-Kalender 2016 alle wichtigen Messetermine integriert worden.

Kompetente Beratung, eine umfassende Produktauswahl und perfekter Werkstattdienst: Das zeichnet Premio Tuning aus. Das Tuning-Netzwerk ist mit rund 625 Partnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz vertreten. Weitere Informationen zum Konzept und zu den Serviceleistungen von Premio Tuning gibt es unter [www.premio-tuning.com](http://www.premio-tuning.com). <

**Continental**

www.continental-automotive.com

**> Autoscheiben, die sich automatisch verdunkeln**

Der Automobilzulieferer Continental zeigt auf der Consumer Electronics Show (CES) in Las Vegas diesen Monat erstmals ein Fahrzeug als Demonstrator, bei dem sich sämtliche Scheiben auf Knopfdruck verdunkeln lassen. «Intelligent Glass Control» nutzt spezielle Folien, die in das Glas eingebunden sind und durch elektrische Steuersignale ihre

Lichtdurchlässigkeit verändern. «Das gezielte, stufenlose Verdunkeln der Seitenscheiben, der Heck- und teilweise auch der Frontscheibe bietet nicht nur einen deutlich höheren Komfort für die Insassen, sondern macht das Autofahren sicherer», erklärt Andreas Wolf, Leiter des Continental Geschäftsbereichs Body & Security. <

**Verkauf / Nachfolge für Autogarage in Dübendorf**

Der heutige Eigentümer und Geschäftsführer einer erfolgreichen markenfreien Garage mit fünf Mitarbeitern sucht einen Käufer und Unternehmensnachfolger. Die profitable Garage verfügt über einen breiten Kundenstamm mit langjährigen Kundenbeziehungen und liegt an einer ausgezeichneten Lage mit hoher Verkehrsfrequenz. Dank des langfristigen Mietvertrags muss keine Immobilie erworben werden. Der Eigentümer ist bezüglich Übergabezeitpunkt und weitere Mitarbeit flexibel.

**Kontakt: René Braun, Mobile +41 76 417 23 07**

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

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

**Herausgeber**

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

**Verlag**

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

**Abonnemente**

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

**Redaktion**

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

**Weitere Beiträge von:**

Jennifer Isenschmid, Andreas Kohli,  
Cornelia Stengel, Tobias Treyer, 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

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



## Umfassende Start/Stop-System-Kompetenz für Profis:

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

[www.bosch-werkstattwelt.ch](http://www.bosch-werkstattwelt.ch)



**BOSCH**  
Technik fürs Leben

