

12 AUTO 88. JAHRGANG 2015 INSIDE

Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

- > **Welche Sorgen der ASTRA-Direktor am Tag der Schweizer Garagisten anspricht**
Seiten 8 bis 9
- > **Was die transport-CH brachte**
Seiten 14 bis 16
- > **Weshalb es die zweite Röhre am Gotthard braucht**
Seiten 22 bis 23



RAFFINIERT:
BATTERIESUCHE NACH
TYPENSCHIEB
ODER KENNZEICHEN
UNTER ESASHOP.CH

Mehr Power

mit der TECAR-Garagistenbatterie und den Weltmarken
ENERGIZER, BOSCH, DURACELL und VARTA.
Natürlich von Ihrer ESA!

esashop.ch

Meine
ESA+ 
Zusammen sind wir stark

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



Umfassende Start/Stop-System-Kompetenz für Profis:

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

www.bosch-werkstattwelt.ch



BOSCH
Technik fürs Leben





Dezember 2015

> Editorial	
– Die Zukunft ist automobil	5
> Kurz notiert	6
> Tag der Schweizer Garagisten	
– ASTRA-Direktor Jürg Röthlisberger im Interview	8
> Gastkolumne	
– Grusswort von François Launaz, Präsident auto-schweiz	10
> Werkstatt und Kundendienst	
– Erstmals ist eine Garage aus der Romandie AEC-Garage des Monats	12
– Ersatzteihändler mit neuen Möglichkeiten	13
> Nutzfahrzeuge	
– Die transport-CH war eine Messe der Rekorde	14
> Verkauf	
– Auto Zürich Car Show: Eine Feier für das Auto	17
> Dienstleistungen	
– Bosch Car Service jetzt bei Ihrer ESA	18
– Stieger Academy: Kursprogramm 2016	19
– Aktuelle Auswertung von CarGarantie zur Schadenverteilung	20
> Verband	
– Länderübergreifende Synergien am 4-Länder-Treffen 2015	21
> Politik	
– Zweite Gotthard-Röhre als Akt der Vernunft	22
> Beruf und Karriere	
– Postkartenmailings – so gehts!	24
– Dynamische Preisstrategie wirkt gegen Preisdumping	24
– Business Academy	25
– UKW-Abschaltung: Zusatzgeschäft für Garagisten	26
– Diplomübergabe an Absolventen der Höheren Fachprüfung	27
– «Rent a Boss» der Solothurner Wirtschaftsverbände	28
> Auto und Wissen	
– Öl(druck) nach Bedarf	30
> Sektionen	
– Sektion beider Basel: Berufsschau Pratteln	32
– Sektion Thurgau: Garagisten drücken die Schulbank	32
– Sektion Zürich: Cyrill Wälchli gewinnt Berufsmeisterschaften	33
> Garagenwelt	34
> Impressum	35



Ihr Partner für das kundenfreundliche Autohaus:

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

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



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



Dario Cologna
Weltmeister, Olympiasieger
und Schweizer Sportler des
Jahres 2013

**«Ich bin bereits
AEC-Botschafter – werden
Sie es auch!»**

Spass haben am Fahren und gleichzeitig etwas für die Umwelt und das Portemonnaie zu tun, ist nicht nur ein Fall für Dario Cologna, sondern auch für Ihre Kunden.

AGVS/UPSA
Wölflistrasse 5, Postfach 64, 3000 Bern 22
Telefon 031 307 15 15, Fax 031 307 15 16
info@agvs-upsa.ch, www.agvs-upsa.ch

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

Mit Unterstützung von:
 **energieschweiz**
Unser Engagement: unsere Zukunft.

ecodrive®
clever fahren

Die Zukunft ist automobil

Liebe Leserin, lieber Leser



■ Eine wichtige Aufgabe des AGVS ist es, künftige Trends im automobilen Umfeld zu erkennen und seine Mitglieder über mögliche Einflüsse auf deren Geschäftsentwicklung frühzeitig aufmerksam zu machen. Dabei stützt sich der AGVS auf das breite Wissen der Mitglieder der verschiedenen Fachkommissionen und das weitreichende Netzwerk zu Personen in der Politik, bei Behörden sowie in Ausbildungs- und Partnerorganisationen. Gezielt sammelt die Geschäftsstelle Informationen zu den verschiedenen Fachgebieten, analysiert diese und leitet daraus Entwicklungen ab, die zu Handlungsempfehlungen führen können.

Dabei stehen immer die Fragen nach der Zukunft des Automobils – und dazu zählen wir auch die Nutzfahrzeuge – im Fokus. Es genügt ja nicht zu wissen, dass alle Weltwirtschaften ohne einen leistungsfähigen motorisierten Verkehr nicht erfolgreich sein können. Wichtig ist eben auch zu erkennen, wohin sich die individuelle motorisierte

Mobilität – also der Strassenverkehr – mit welchen Mitteln wohin entwickeln wird. Aus diesen Gründen hat es sich der Zentralvorstand des AGVS zum Ziel gesetzt, im Schwerpunktthema für das Jahr 2016 Fragen zur Entwicklung der automobilen Zukunft zu klären. Der Start dazu ist, wie bereits bei den Schwerpunktthemen der Vorjahre, der «Tag der Schweizer Garagisten», diesmal am 19. Januar 2016 im Classic-Center Schweiz der Emil Frey Classics AG in Safenwil.

Es ist dem AGVS gelungen, viele namhafte Persönlichkeiten zu gewinnen, die an der Tagung ihr Wissen, ihre Erfahrung und ihre Erkenntnisse für die künftigen Trends und Entwicklungen mit den Gästen teilen werden. Es wird interessant sein zu hören, ob schon bald fahrerlose Autos unterwegs sein werden, was die Politik vorsieht, um den Verkehrskollaps zu verhindern, welche Markttendenzen sich zeigen, welche Antriebssysteme wichtiger werden, wie die Ausbildung zu gestalten ist, was Walter Frey dazu bewogen hat, das Classic Center Schweiz zu bauen, warum Peter Sauber zu den bekanntesten Schweizern gehört, wie Hannes Brachat die Entwicklung sieht oder was der Chef über die Schweizer Strassen, Jürg Röthlisberger, in den nächsten Jahren vorantreiben will.

Darüber hinaus ist der «Tag der Schweizer Garagisten» 2016 eine wertvolle Möglichkeit, sich mit Kolleginnen und Kollegen zu treffen und zur Entwicklung der Branche und vieles mehr auszutauschen. Der sehr attraktive Austragungsort mit Oldtimer Museum hat den Zentralvorstand dazu inspiriert, im Anschluss am Frähabend das «Diner des garagistes» anzufügen. Dort hören Sie Interessantes aus der Zulieferindustrie, dem Autoimport und der Garagenwelt.

Habe ich Ihr Interesse geweckt? Dann besuchen Sie unsere Tagungswebseite www.agvs-upsa.ch/de/tagung2016, dort erfahren Sie mehr zum Event und wie Sie sich anmelden können. Sie werden sehen, dabei sein lohnt sich auf jeden Fall!

Auf Ihre Teilnahme freue ich mich – mit herzlichen Grüßen

Urs Wernli,
Zentralpräsident



Weiter mit Bildung

→ Mit der STFW praxisnah zum Berufserfolg.

REIFENDRUCK-KONTROLLSYSTEME

→ 1 Tag
15.03.2016

AUTOMOBIL-WERKSTATT-KOORDINATOR

→ mit eidg. Abschluss
07.09.2016 - 07.2018

AUTOMOBIL-DIAGNOSTIKER

→ mit eidg. Abschluss
07.09.2016 - 07.2018

KUNDENDIENSTBERATER IM AUTOMOBILGEWERBE

→ mit eidg. Abschluss
08.01.2016 - 04.03.2017



LETZTE CHANCE!
JETZT ANMELDEN:
KUNDENDIENSTBERATER
IM AUTOMOBILGEWERBE
www.stfw.ch/akb

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



Neues Gesicht auf der AGVS-Geschäftsstelle

Seit 1. September 2015 unterstützen Gorica Janjusevic den Empfang Mobilcity als Rezeptionistin und Raphael



Raphael Kummer. Gorica Janjusevic.

Kummer als Praktikant den Rechtsdienst in den Bereichen juristische Abklärungen, GAV- und Lohn-Umfrage, Verfügungen für den Berufsbildungsfonds und administrative Arbeiten. Der AGVS heisst Gorica Janjusevic und Raphael Kummer herzlich willkommen und wünscht viel Erfolg! <

Volvo ernannt neuen Sales Director und Fleet Director

Volvo Car Switzerland AG holt per 1. Januar 2016 zwei erfahrene Topleute an Bord. Domenico Gaito (54)



Domenico Gaito.

übernimmt als Sales Director die Gesamtverantwortung des Verkaufsgeschäfts der Volvo Car Switzerland AG und wird Mitglied der Geschäfts-

leitung. Mauro Zanello (47) kehrt nach gut einem Jahr als Fleet Director zurück zur schwedischen Automarke. < Mauro Zanello.



aboutFLEET Event 2015: Jubiläum ein voller Erfolg

Rund 520 Teilnehmer feierten am 4. November in der Umwelt-Arena in Spreitenbach den 10. aboutFLEET Event. Ein spannendes Programm, hochkarätige



Reiner Calmund in seinem Element.

Referenten wie Benedikt Weibel oder Andreas Burgener und ein leidenschaftlicher Auftritt von Reiner Calmund sorgten für Begeisterung. Der deutsche Fussball-Kenner, TV-Star und Buchautor ist ein Meister der Unterhaltung und zog das Publikum in seinen Bann. <

co2tieferlagen am Auto-Salon

EnergieSchweiz ist neuer Presenting Partner des Internati-

onalen Automobil-Salons Genf. Absender ist die Kampagne co2tieferlegen, die am 86. Salon im März 2016 präsent sein wird. co2tieferlegen dreht sich um Promotion von Fahrzeugen, die einen CO₂-Ausstoss von maximal 95 g/km haben und der Energieeffizienzklasse A angehören. <

Moni und Sara steuern die schweren Panolin-Trucks

Panolin schreibt Frauenpower jetzt auch in der Logistik in Madetswil gross. Monika Cadalbert und Sara Busslinger ergänzen das langjährige Dispositionsteam mit Leiter Beat Hess, seinem Stellvertreter Bruno Maggi, Thomas Brändli, Urs Jäger und Daniel Ruesch in jeder Hinsicht perfekt. Ob fürs Garagengewerbe, für Hoch- oder Tiefbauunternehmen, lebensmittel-, metall- oder kunststoffverarbeitende Unternehmen, Werften, Bergbahnen, Kraftwerke, Motorradfirmen oder kommunale Betriebe, das Logistikteam bringt Schmierstoffspezialitäten aus



Sara Busslinger (links) und Monika Cadalbert.

dem Zürcher Oberland zuverlässig zu den Panolin-Kunden. <

Opel und TCS kooperieren bei Jugendfahrlagern

Für die alljährlich vom Touring Club Schweiz (TCS) organisierten Jugendfahrlager stellte Opel Suisse 2015 insgesamt acht



Angehende Automobilistinnen beim Fahrkurs der TCS Sektion Waldstätte.

Adam, Adam Rocks und Corsa zur Verfügung. Für über 530 zukünftige Automobilistinnen und Automobilisten wurden der Individualisierungs-Champion Adam sowie der wendige Corsa zum ersten selber gelenkten Auto ihres Lebens. Dank ihrer sicheren und unproblematischen Handhabung sind die Fahrzeuge prädestiniert für den Einstieg ins künftige Autofahrerleben. <

Neue XL-Autowaschanlage in Kriessern

BP Service Kriessern eröffnete am 21. November ihre XL-Autowaschanlage, in der auch Transportfahrzeuge bis zu einer Höhe von 2,60 Metern und

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

einer Breite von 2,40 Metern schonend gepflegt werden. Direkt bei der Autobahnausfahrt Kriessern liegt die BP Tankstelle mit Shop und Car Wash. Die XL-Autowaschanlage verfügt über ein SUV- und Cabrioprogramm. <

Calag übernimmt die Carrosserie Gangloff AG

Die Calag Carrosserie Langenthal AG hat per 30. Oktober 2015 die Bernische Carrosserie Gangloff AG gekauft. Damit erweitert das Unternehmen ihre Produktpalette im Bereich der Kühl-/Isothermfahrzeuge (Chéreau), Getränkeaufbauten (Orten) und Kofferaufbauten (Rapid). <



Frontansicht der Calag in Langenthal.

Wechsel im Management von Ford Schweiz

Ernst Ramic (44) wurde in die Ford Europazentrale in Köln berufen, wo er im European Sales Office den Vice President Sales Jonathan Williams und den Vice President Marketing, Sales &



Neue Aufgaben bei Ford (von links): Ernst Ramic, Marc Brunner und David Frey.

Service Roelant de Waard unterstützen sowie Koordinationsfunktionen zwischen der Konzernzentrale und den Vertriebsgesellschaften in den europäischen Märkten übernimmt. Die Stelle des Verkaufsdirektors übernimmt David Frey. Der diplomierte Betriebsökonom (46) begann 1998 als Zonenleiter bei Ford Credit Schweiz, wo er

während 10 Jahren verschiedene Stationen durchlief. Neuer Marketingdirektor wird Marc Brunner (38). <

Neuer Vertriebsleiter bei Axalta Coating Systems

Axalta Coating Systems hat Micha Schabel als Vertriebsleiter für den Bereich Powder Coatings für Deutschland



Micha Schabel.

und die Schweiz ernannt. Er hat seine neue Position am 1. Oktober 2015 angetreten. Als neuer Vertriebsleiter ist Micha Schabel verantwortlich für den Vertrieb von Axaltas Pulverlacken Alesta und Teodur und dem weiteren Ausbau und Pflege der Kundenstrategie in Deutschland und in der Schweiz. <

TCS: Neues Mobilitätszentrum im Raum Zürich

Die Zürcher Strassenverkehrsämter Üetliberg und Regensdorf erhalten mit dem neuen TCS-Mobilitätszentrum in Schlieren Unterstützung für die Durchführung von amtlichen Motorfahrzeugkontrollen. Die TCS-Sektion Zürich hat 4,1 Mio. Franken in den Bau investiert. Im Mobilitätszentrum sollen jährlich rund 12500 Kontrollen, davon 9000 amtliche Prüfungen, durchgeführt werden. <



Reto Cavegn, Geschäftsführer TCS-Sektion Zürich (links) und Gianni Santostefano, Zentrumsleiter.

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

Ihre Vorteile als le GARAGE-Partner:

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

und viele mehr...

le GARAGE,
das unabhängige
Garagenkonzept Ihrer ESA

«Tag der Schweizer Garagisten» 2016: Interview mit Jürg Röhliberger, Direktor ASTRA

«Die Verkehrsbelastung auf

Am «Tag der Schweizer Garagisten» 2016 will ASTRA-Direktor Jürg Röhliberger offen und ehrlich darüber informieren, wie Vorgeschmack darauf. Reinhard Kronenberg, Redaktion

■ **Herr Röhliberger, auf den neuralgischen Stellen unseres Nationalstrassennetzes, für das Sie und Ihr Amt zuständig sind, kommt es immer öfter zu Verkehrszusammenbrüchen, sobald auch nur ein Unfall passiert. Wie nah stehen zumindest Teile unseres Strassennetzes vor dem Kollaps?**

Jürg Röhliberger: Das Verkehrswachstum auf dem Nationalstrassennetz hat sich in den letzten 25 Jahren mehr als verdoppelt. Dies als Folge des Bevölkerungswachstums, des guten Gangs der Wirtschaft und dem steigenden Mobilitätsbedürfnis und –verhalten. Die Belastungen der Strassennetze finden dabei in ausgeprägten Spitzen statt. Ausserhalb der Spitzenzeiten vermag das Angebot an vorhandener Verkehrsfläche die Verkehrsnachfrage noch relativ gut zu decken. Ausser – und das macht mir persönlich Sorgen – auf der A1 um die Schweizer Ballungsräume, wo auch die sogenannten verkehrsarmen Tages- und Wochenzeiten mittlerweile eine sehr hohe Auslastung der Angebote zeigen. Die Belastung der Verkehrsnetze des öffentlichen Verkehrs sieht nicht anders aus. Auch hier herrschen Nachfragespitzen, die die Angebote streckenweise überfordern.

Was kann das ASTRA konkret unternehmen, um den Verkehrsfluss auch in Spitzenzeiten im Fluss zu halten?

Wir sind auf mehreren sich unterstützenden Ebenen sehr aktiv. Die Losung heisst schlicht: das eine tun und das andere nicht las-

sen. Kurz- und mittelfristig können wir auf die vorhandenen Verkehrsflussprobleme vor allem mit der effizienteren Nutzung der vorhandenen Verkehrsfläche reagieren. Hier geht es – vor allem in den Spitzenzeiten – um Verkehrsmanagement-Massnahmen, wie die Geschwindigkeitsharmonisierung («etwas langsamer schneller zum Ziel»), Rampenbewirtschaftungen bzw. Dosierungen der Zuflüsse an den Anschlüssen, LKW-Überholverbote und Verkehrsinformation. Parallel dazu arbeiten wir mit Hochdruck an der Zurverfügungstellung zusätzlicher Verkehrsflächen. Das tun wir, indem wir kurzfristig ein schweizweites Konzert von Pannestreifenumnutzungen rund um die grossen Zentren realisieren, insgesamt auf rund 140 Kilometern Nationalstrasse. Zudem treiben wir die Programme zur Engpassbeseitigung in Genf, Lausanne, Bern, Basel, Zürich, St.Gallen, Schaffhausen, Luzern und im Mittelland voran. Hier freut es mich ausserordentlich, dass wir nun die Baureife der Projekte zur Erhöhung der Kapazität der Nordumfahrung Zürich mit einer dritten Gubriströhre baureif haben, die Budgets vorhanden sind und wir realisieren dürfen. Eine weitere Schiene, die wir aktiv unterstützen und zum Beispiel die neuen Rechtsgrundlagen dafür bereits skizzieren, ist die «intelligente» bzw. vernetzte Mobilität, bis hin zum autonomen Fahren. Dieser relativ junge Trend wird die individuelle wie die öffentliche Mobilität sehr stark verändern und verbessern. Die Strassenverkehrssicherheit des motorisierten Indi-

«Tag der Schweizer Garagisten» 2016: Programmhilights

Ab 08.30 Uhr der traditionelle «Garagisten-Brunch».

09.30 Uhr Begrüssung, aktuelle Tour d'Horizon und Einführung ins Tagungsthema durch AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli.

Begrüssung durch den «Hausherrn», Walter Frey, Verwaltungsratspräsident der Emil Frey AG und Erbauer der Tagungsorts, des Classic-Center Schweiz der Emil Frey Classics AG.

10.15 Uhr «Faszination Technik»: Peter Sauber spricht darüber, was diese Faszination ausmacht und inwiefern der Rennsport dem technologischen Wandel Impulse verleiht.

11.15 Uhr Was sagt die aktuelle Marktanalyse für die Zukunft? Referat von Helmut Eiferl, DAT Geschäftsführer. Anschliessend vertiefendes Gespräch mit den beiden AGVS-Garagisten Hubert Waeber (AHG Cars) und Christian Müller (Garage Wehntal).

12.00 Uhr Lunch und Networking.

13.45 Uhr Seine Erfahrungen als blinder Bergsteiger und Extremsportler sind einzigartig und unglaublich beeindruckend: Unter dem Titel **«Konzentration auf die Stärken kann Berge versetzen»** inspiriert und begeistert der Österreicher Andy Holzer ein begeistertes Publikum auf der ganzen Welt.

15.00 Uhr ASTRA-Direktor Jürg Röhliberger über seine Pläne für die nächsten Jahre.

15.30 Uhr AGVS-Club zur aktuellen Verkehrspolitik: Podiumsdiskussion mit SVP-Nationalrat Walter Wobmann, Jürg Röhliberger (Direktor des Bundesamtes für Strassen ASTRA), dem Tessiner CVP-Nationalrat Fabio Regazzi und Pierre Daniel Senn, AGVS-Vizepräsident und Mitglied des Vorstands sgv.

18.00 Uhr «Dîner des garagistes» – erstmals in der Geschichte der AGVS-Tagung findet eine Veranstaltung am frühen Abend statt. Im Rahmen dieses Dinners wird sich Moderator Patrick Rohr mit wichtigen Vertretern aus der Zulieferer-Industrie, den Auto-Importeuren und dem Garagengewerbe unterhalten. Diese Veranstaltung dauert bis 20.00 Uhr. Eine Anmeldung ist erforderlich.

Jetzt anmelden!

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



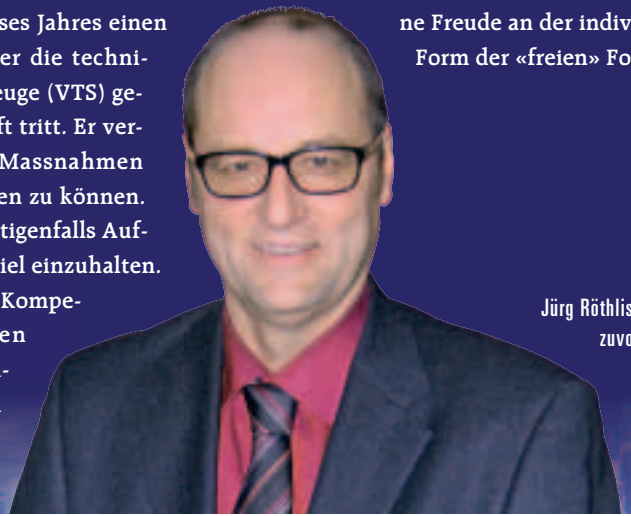
der A1 macht mir Sorgen»

er und sein Bundesamt gedenken, unser Strassennetz vor einem Kollaps zu bewahren. Im Interview gibt er einen

vidualverkehrs wird sich weiter erhöhen und der Trend wird uns bei der Bewirtschaftung des vorhandenen knappen Gutes Verkehrsfläche sehr unterstützen.

Ab 2017 müssen die kantonalen Strassenverkehrsämter die aktuell noch vielerorts bestehenden Überhänge bei den Fahrzeugprüfungen abgebaut haben – oder sie an private Prüfstellen auszulagern. Wo stehen wir in dieser Sache momentan?

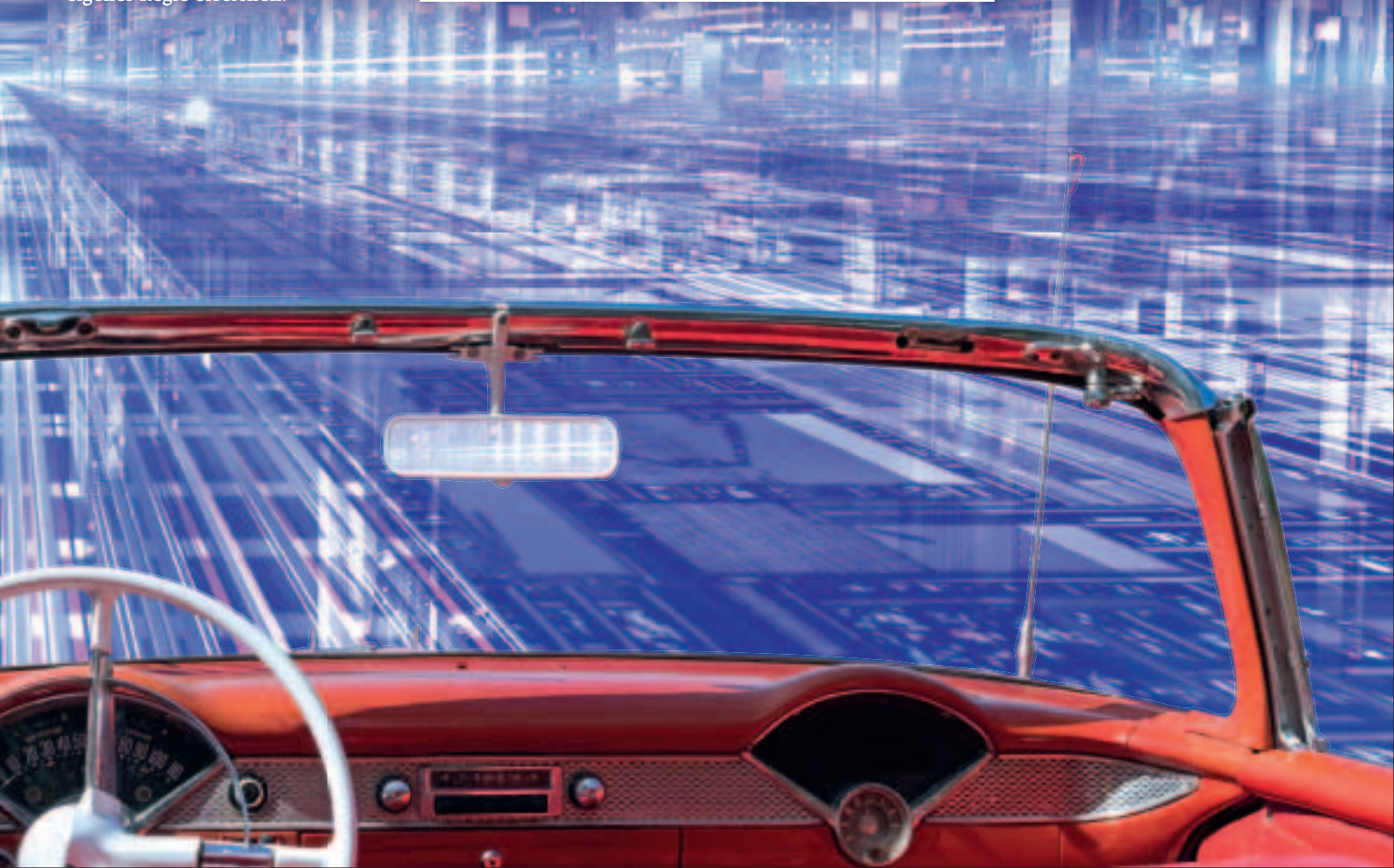
Der Bundesrat hat am 21. Januar dieses Jahres einen neuen Artikel 33a der Verordnung über die technischen Anforderungen an Strassenfahrzeuge (VTS) geschaffen, der am 1. Februar 2017 in Kraft tritt. Er verlangt, dass die Kantone die nötigen Massnahmen ergreifen, um die Prüfintervalle einhalten zu können. Sie können – sie müssen aber nicht – nötigenfalls Aufgaben an Dritte übertragen, um dieses Ziel einzuhalten. Damit ist die Verantwortung und die Kompetenz vom Gesetzgeber den Kantonen übertragen worden, wobei wir die Situation aufmerksam verfolgen. Wir gehen heute davon aus, dass die meisten Kantone die Zielsetzung per 2017 in eigener Regie erreichen.



Jürg Röhli ist seit März 2015 Direktor des ASTRA; zuvor war der Berner drei Jahre lang Vizedirektor.

Sie haben die Einladung des AGVS als Referent für den nächsten «Tag der Schweizer Garagisten» am 19. Januar 2016 angenommen. Was dürfen die Besucher der Tagung erwarten?

Zunächst das, was alle von mir erwarten dürfen: Authentizität, Offenheit, Ehrlichkeit. Auf meiner Verpackung steht nicht mehr, als was drin ist. Ich will nicht blenden, will den Anwesenden berichten, mit was wir kämpfen, was wir wissen und können und was auch nicht. Zudem dürften sie mir an diesem Anlass meine Freude an der individuellen Mobilität, dieser speziellen Form der «freien» Fortbewegung anmerken. <



Grusswort zum Jahresende

Die Automobil-Importeure sagen herzlich «Danke»

Von François Launaz, Präsident auto-schweiz

■ Es war kein einfaches Jahr für die Schweizer Automobilbranche. Die Aufhebung des Euro-Mindestkurses im Januar hat vor allem den Fahrzeug-Handel auf eine harte Probe gestellt. Die Reaktion der offiziellen Markenhändler und der Importeure kam schnell und war richtig. Wo es nur ging, wurden Preise gesenkt, um konkurrenzfähig zu bleiben. Quasi über Nacht wurden so ganze Occasions-Fuhrparks abgewertet. Fahrzeuge, die noch zum alten Wechselkurs importiert worden waren, hatten bereits rund 15 Prozent an Wert verloren. Und Leasing-Rückläufer erreichen seit Januar bei weitem nicht mehr die Verkaufserlöse, die sie laut Restwertberechnung bringen sollten. Viele Kosten aber sind gleich hoch geblieben. All das war und ist mit hohen Anstrengungen der gesamten Branche verbunden.

Die Marktreaktion auf die flächendeckenden Preissenkungen war äusserst positiv. Nach einem Rückgang der neu immatrikulierten Personenwagen im Januar, lag diese Zahl bereits im Februar wieder im Plus. Stand Ende Oktober beträgt der Zuwachs bei den Neuzulassungen fast acht Prozent oder 19 000 Einheiten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Dieser Erfolg gibt uns allen – Händlern, Garagisten und Importeuren – im Nachhinein Recht. Nicht alle Wirtschaftszweige der Schweiz haben diese veränderten Umstände so gut gemeistert wie die Automobilbranche.

An dieser Stelle ist es deshalb an der Zeit, «Danke» zu sagen. Im Namen aller Automobil-Importeure bedanke ich mich bei Ihnen, geschätzte MarkenhändlerInnen, und Ihren Mitarbeitenden für Ihren grossen Einsatz in diesem herausfordernden Jahr 2015. Ich kann nur erahnen, wieviel Mehraufwand Sie dieses Jahr leisten mussten, um die vielen

Anfragen und Verkäufe zu meistern. Die Mitglieder von auto-schweiz schätzen, dass wir Ende des Jahres bei 320 000 neuen Autos stehen werden, die 2015 auf unsere Strassen kommen. Das wäre der zweithöchste Jahreswert seit der Jahrtausendwende. Dieser Erfolg gebührt vor allem Ihnen und Ihrem unermüdlichen Einsatz mit Leidenschaft und Herzblut. Nun können wir gemeinsam optimistisch in das neue Jahr gehen, in dem sich der Markt nach unseren Schätzungen mit rund 305 000 neuen Personenwagen leicht abkühlen wird.

«Dieser Erfolg gibt uns allen – offiziellen Markentretern und Importeuren – im Nachhinein Recht.» (François Launaz)

Gleichzeitig wird 2016 ein politisches Schicksalsjahr für den motorisierten Individualverkehr. Nach der wichtigen Abstimmung über den Gotthard-Sanierungstunnel am 28. Februar folgt im

weiteren Jahresverlauf der Urnengang zur eidgenössischen Volksinitiative «für eine faire Verkehrsfinanzierung», besser bekannt als «Milchkuh-Initiative». Damit kommt der Vorschlag von auto-schweiz und Partnernverbänden für die Verkehrsfinanzierung an die Urne. So sollen sämtliche Einnahmen von der Strasse zweckgebunden wieder in ihre Infrastruktur zurückfliessen. Es ist wichtig, dass wir uns alle um gute politische Rahmenbedingungen für den Strassenverkehr bemühen, denn ohne sie bricht uns das Geschäft weg. Umso dankbarer sind wir unseren Partnern wie dem AGVS für die hervorragende Zusammenarbeit und grosse Unterstützung, die wir bei politischen Anliegen erfahren.

Liebe AUTOINSIDE-Leser, ich wünsche Ihnen und Ihren Familien einen erfolgreichen Jahresausklang, ein schönes Weihnachtsfest sowie ein gutes neues Jahr 2016 mit Gesundheit und Zufriedenheit. <



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



Schon über 90 Partner! www.autocoach.ch

Für ein glänzendes Waschergebnis

Maximale Power mit unserer neuen Premium-Linie



www.facebook.com/ChristCarwashShop



Christ

CAR CARE

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

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



Hybrid-schaum

Nano-Glanzpolitur

High-Level Trockner

2 in 1 Konservierer

AEC-Garage des Monats Oktober: Garage Moderne, Bulle FR

Erster Titel für die Romandie

Der AEC hat in der Romandie bislang kaum Anklang gefunden. Die meisten AGVS-Garagisten haben ihn noch nicht eingeführt. Umso überraschender ist es, dass zum ersten Mal und mit hervorragender Leistung ein Westschweizer Betrieb zur «AEC-Garage des Monats» gekürt wurde – die Garage Moderne in Bulle. Jean-Pierre Pasche, Redaktion

■ Der Eigentümer der Garage, Pierre-Yves Lüthi, und sein Kundendienstleiter, Dragan Petrovic, verbergen nicht, dass sie anfangs nicht vom AutoEnergieCheck überzeugt waren. Anlässlich einer Schulung des AGVS beim Arbeitgeberverband in Paudex wurde dann aber die Frage nach den Innovationen aufgeworfen, welche die Garagisten heute ihren Kunden anzubieten haben. Dragan Petrovic dachte sofort an den AEC. Schon am nächsten Tag begann er damit, diesen Service anzubieten. Das Ergebnis spricht für sich: Im Oktober 2015 wurde der AEC an 200 Fahrzeugen durchgeführt. Und dies mit einem Team von nur sieben Mechanikern.

Kostensparende Massnahmen

Die Reaktion der Kundschaft war positiv. Der 30-minütige Service wird derzeit kostenlos angeboten. Auf lange Sicht könnte diese Dienstleistung aber kostenpflichtig und obligatorisch werden. Ein AEC dürfte jedoch nicht mehr als 50 Franken kosten. Welche wichtigen Empfehlungen sollten dem Kunden nach einem AEC

mitgegeben werden? «Primär verweisen wir auf kostensparende Massnahmen, die ergriffen werden können», sagt Dragan Petrovic und nennt dazu einige Beispiele: «Denken Sie daran, den Reifendruck regelmässig zu kontrollieren. Bei einem zu tiefen Reifendruck verbraucht das Auto mehr Benzin und die Pneu nutzen sich schneller ab. Überlasten Sie zudem Ihr Auto nicht unnötig. So sollten Skiträger oder andere Dachboxen nicht das ganze Jahr über montiert bleiben.»

Muss Klimaanlage immer laufen?

Die Herausforderung des Garagisten besteht darin, den Kunden zum Umdenken zu bewegen und sein Verhalten zu ändern, damit er von sich aus die Durchführung des AEC verlangt. Natürlich will jeder den grösstmöglichen Komfort, doch muss beispielsweise die Klimaanlage wirklich das ganze Jahr über laufen? Wenn die Dachbox auf dem Auto bleibt, obwohl sie nicht mehr benötigt wird, geschieht dies meist aus Gewohnheit oder schlicht aus Bequemlichkeit. All diese Faktoren belasten das

Kostenbudget des Fahrzeugs. Fühlen Sie sich als Garagist nicht auch verpflichtet, Ihre Kunden über eine solche Sparmöglichkeit zu informieren und sie an den Vorteilen des AEC teilhaben zu lassen? <

AEC-Garagist des Monats

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

Checken Sie die neue Webseite:
autoenergiecheck.ch



Eigentümer Pierre-Yves Lüthi (r.) und Dragan Petrovic, Leiter Kundendienst.



Die neue KFZ-Bekanntmachung der Wettbewerbskommission (Teil III)

Ersatzteilhändler mit neuen Möglichkeiten

Die Wettbewerbskommission (WEKO) hat am 29. Juni 2015 die neuen Rahmenbedingungen (KFZ-Bekanntmachung) für den KFZ-Bereich erlassen. Die neuen Regeln treten per 1. Januar 2016 in Kraft und gelten bis 2022. In drei Beiträgen werden im AUTOINSIDE die Neuerungen erläutert. **Olivia Solari, AGVS**

■ Der vorliegende Dezember-Beitrag stellt Regeln und Änderungen im Bereich «Ersatzteilhandel» vor. Der Bereich «Handel» wurde in der Oktober-Ausgabe und der Bereich «Werkstätten» in der November-Ausgabe behandelt.

I. Einbettung in das Vertriebssystem

Recht auf Ersatzteilvertrag, ohne Händler- oder Werkstattvertrag. Ein Unternehmer kann frei entscheiden, ob er nur Ersatzteile anbieten, Fahrzeuge verkaufen oder auch Reparaturen durchführen will.

Aufnahme in das Ersatzteilhändlernetz. Ein Ersatzteilhändler, der die Standards des Importeurs erfüllt, ist grundsätzlich in das Vertriebsnetz aufzunehmen. Der Importeur hat aber die Möglichkeit, bei begründeter Notwendigkeit die Anzahl der Ersatzteilhändler in seinem Vertriebsnetz festzulegen.

Mehrmarken-Ersatzteil-Händler. Der Händler hat das Recht, Ersatzteile konkurrierender Kraftfahrzeuganbietern zu vertreiben.

Kündigung. Bisher musste ein Importeur einem zugelassenen Ersatzteilhändler schriftlich begründen, weshalb er einen Vertrag auflösen will. Neu muss der Importeur die ordentliche Kündigung nicht mehr begründen. Eine Begründung ist nur noch bei der ausserordentlichen Kündigung notwendig. Zudem gibt es ab 2016 bei unbefristeten Verträgen keine Mindestlaufzeit mehr.

II. Bezug der Ersatzteile

Wahl des Lieferanten. Der Ersatzteilhändler muss die Möglichkeit haben, die Originalersatzteile und -ausrüstungen oder qualitativ gleichwertige Ersatzteile direkt vom Hersteller der Ersatzteile oder einem Händler dieser Waren zu beziehen.

Europaweiter Bezug. Der Händler hat das Recht, bei Lieferanten unabhängig ih-

res Geschäftssitzes Ersatzteile zu beziehen, vorausgesetzt, dass diese im EWR und in der Schweiz ansässig sind.

Technische Informationen. Dem Händler müssen Ersatzteilkataloge, Ersatzteilnummern und weitere erforderliche Identifikationsdetails für die Ermittlung von Ersatzteilen in jedem Fall zur Verfügung gestellt werden. Diese Informationen muss der Ersatzteilhändler nämlich seinen Kunden zur Verfügung stellen.

III. Verkaufsmöglichkeiten

Verkauf an alle Werkstätten. Der offizielle Händler darf Ersatzteile ungehindert an alle – somit auch an freie – Werkstätten verkaufen, welche diese Teile für die Instandsetzung und Wartung eines Kraftfahrzeugs verwenden. Beim Verkauf darf es dabei keine Preis-Diskriminierung der unabhängigen gegenüber den zugelassenen Ersatzteilhändlern geben.

Freiheit bei Produktewahl. Ersatzteilhändler können frei entscheiden, ob sie Originalersatzteile oder qualitativ gleichwertige Drittprodukte anbieten möchten. Qualitativ gleichwertige Ersatzteile müssen so beschaffen sein, dass ihre Verwendung das Ansehen des betreffenden Netzes zugelassener Werkstätten nicht gefährdet.

Verkauf ausserhalb der Garantie. Als Kunde des Ersatzteilhändlers darf eine Marken-Werkstatt bei Instandsetzungs- und Wartungsarbeiten, die nicht unter die Garantie fallen, Ersatzteile verwenden, auch wenn diese nicht mit Markenzeichen des KFZ-Herstellers versehen sind.

Verkauf innerhalb der Garantie. Beim Verkauf von Ersatzteilen an eine unabhängige Werkstatt verfällt die Herstellergarantie nicht. Sie verfällt auch nicht, wenn die unabhängige Werkstatt «nur» qualitativ gleichwertige (und nicht Original-) Teile verwendet.



Ersatzteile im Regal.

IV. AGVS-Empfehlungen

Schwierige Rechtsdurchsetzung. Grundsätzlich hat sich die Rechtstellung der Ersatzteilhändler mit der neuen KFZ-Bekanntmachung eher verbessert. Dies darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Geltendmachung einer Rechtsverletzung gegenüber Herstellern und Lieferanten ab 2016 schwieriger wird.

Beratung. Der AGVS wird sich bei der WEKO dafür einsetzen, dass die neuen Befugnisse im Ersatzteilmarkt auch tatsächlich vom Händler wahrgenommen werden können. Hierfür ist der AGVS auf eine rechtzeitige Information durch seine Mitglieder angewiesen. <

GVO/KFZ-Bekanntmachung

Weitere Informationen zur KFZ-Bekanntmachung finden Sie unter www.agvs-upsa.ch, Rubrik Politik, GVO/KFZ-Bekanntmachung

INFO



transport CH
SCHWEIZER NUTZFAHRZEUGSALON

8. transport-CH

Eine Messe der Rekorde

Der diesjährige Nutzfahrzeugsalon ist bereits wieder Geschichte. Knapp 34 000 Besucher strömten vom 12. bis 15. November durch die Messehallen der Bernexpo, das ist ein neuer Rekord. Mario Borri, Redaktion

■ Für ihre Leitmesse, die heuer zum achten Mal stattfand, präsentierte sich die Nutzfahrzeugbranche im besten Licht. Aus- und Weiterbildung, technische Innovationen und alternative Antriebe bildeten die Schwerpunkte der transport-CH 2015. Daneben gab es leichte Lieferwagen und schwere Trucks sowie allerlei Zubehör zu sehen. Das Rahmenprogramm bildeten Live-Konzerte, diverse Food-Stände und Restaurants, das auch nach Messeschluss am Abend zahlreiche Besucher anlockte.

Politiker und Unternehmer

Schon am Eröffnungstag setzte das Organisationsteam rund um den AGVS-Zentralvorstand und Nutzfahrzeug-Garagist Dominique Kolly neue Massstäbe. Mehr als 400 Gäste nahmen an der Eröffnungszeremonie und dem anschliessenden Rundgang teil – so viele wie noch nie. Zu den Gästen gehörten Politiker wie der Berner Grossratspräsident Marc Jost und Nationalrat Adrian Amstutz, die Präsidenten der wichtigsten Branchenverbände Urs Wernli (AGVS), Reto Jaussi (ASTAG), Hans-Peter Schneider (VSCI) und François Launaz (auto-schweiz) sowie diverse Entscheidungsträger aus der Nutzfahrzeug- und Transportbranche.

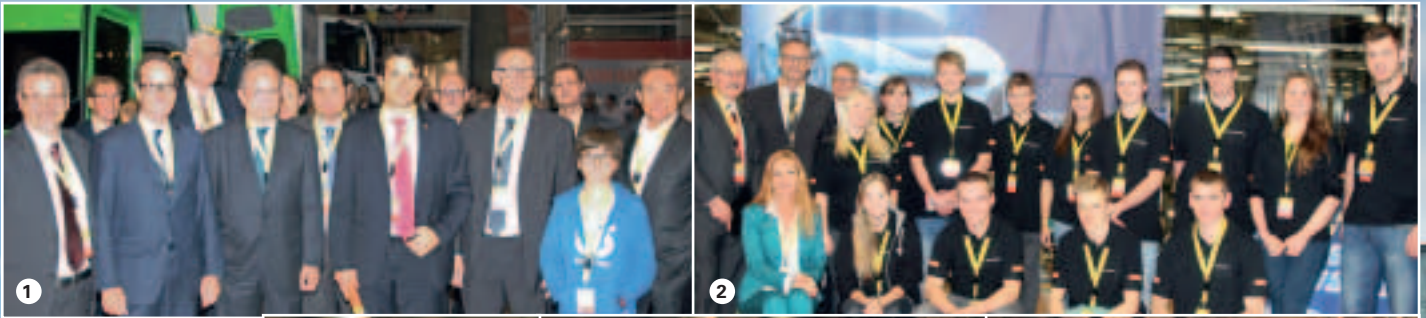
Junge im Mittelpunkt

Im Mittelpunkt der Eröffnungsfeier standen getreu dem Schwerpunktthema «Jugend & Zukunft» junge Berufsleute. So durften sechs Lernende aus verschiedenen Branchenzweigen ihre Berufe den anwesenden Gästen vorstellen. Und fünf Teilnehmer der WorldSkills 2015 schilderten ihre Erfahrungen in Brasilien und erzählten von ihren Zukunftsplänen. Lackiererin Angela Jans möchte zum Beispiel dereinst Berufsschullehrerin werden und der Nutzfahrzeug-Mechatroniker Jean Trotti aus dem Kanton Fribourg möchte in der Deutschschweiz arbeiten, um die Sprache besser zu lernen.

Während den vier Messetagen fanden verschiedene Events statt, die einerseits Arbeitgeber animieren sollten, mehr in die Nachwuchsarbeit zu investieren. Andererseits sollte Familien mit Kindern und Jugendlichen die faszinierende Welt der Nutzfahrzeuge nähergebracht werden.

Alles was Rang und Namen hat

Zu den 249 Ausstellern (auch das ein Rekord) gehörten alle Nutzfahrzeug-Importeure sowie die wichtigsten Marktakteure wie Anhänger-, Fahrzeug-, Karosserie- und Hebeerbauer und Ausstattungs-/Zubehöranbieter. <



1. Gruppenbild mit dem Berner Grossratspräsidenten Marc Jost (altrosa Kravatte). 2. «Jugend & Zukunft» am AGVS-Stand: Die jungen Berufsleute strahlen um die Wette. Vom AGVS auf dem Bild: Katrin Portmann (sitzend ganz links) und Dominique Kolly (stehend 2.v.l.). 3. WorldSkills-2015-Teilnehmer Jean Trotti (l.) und Fabian Britt. 4. Der Medienbeauftragte der transport-CH, Michael Gehrken (l.) und Markus Peter, Leiter Automobiltechnik & Umwelt beim AGVS. 5. AGVS-Zentralvorstand Kurt Aeschlimann (l.) beim Apéro nach dem Messerundgang. 6. Zufriedene Gesichter: Pierre Daniel Senn (AGVS-Zentralvorstand, l.), OK-Präsident Dominique Kolly und AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli (r.).





Silvan Flüeli, Geschäftsführer der Augros-Lumecor AG, auf Standbesuch.



Am Stand der Hirschi AG gab es Anhängerkupplungen verschiedener Hersteller zu entdecken.



Der Vorsitzende der Geschäftsleitung der ESA, Charles Blättler (2.v.r.), unterstützte sein Standpersonal tatkräftig.



Am Midland-Stand konnten die transport-CH-Besucher nach dem beschwerlichen Messerundgang neue Kraft tanken.



Bei Luginbühl Fahrzeug- und Werkstatttechnik gab es eine Menge zu sehen. Diese vier Messebesucher können das bestätigen.



Pierre Reynet (l.) und Thierry Zuber von der Thommen-Furler AG.



Safia-Geschäftsführer Louis Huwyler vor einem LKW-Radgreifer an seinem Stand.



René Wasem, Matik AG, mit Tochter – am ersten Messtag war Zukunftstag.



Robert Treichler (r.) und Martin Wiesinger von der Inowa GmbH & CoKG.

AK MOBIL ist die Ausgleichskasse der Berufsverbände AGVS 2rad Schweiz

Auch 2016 kompetent beraten.



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

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

Auto Zürich Car Show 2015

Eine Feier für das Auto

Anfang November ging die 29. Ausgabe der Auto Zürich Car Show über die Bühne. Mit 61 048 Besuchern hat sich die Messe als Schweizer Nummer 2 hinter dem Auto-Salon Genf etabliert.

Mario Borri, Redaktion



■ Der Auftakt zur Auto Zürich fand traditionell am Vorabend des Eröffnungstages statt. Fast 6000 geladene Gäste, darunter viele Schweizer Prominente und Entscheidungsträger aus der Autobranche und dem Garagistengewerbe, genossen das exklusive Ambiente in den Hallen der Messe Zürich in Oerlikon. Neben einer spektakulären Show bot der VIP-Anlass die Möglichkeit zum Networking. Und man konnte einen ersten Blick auf die Rekordzahl von 40 Schweizer Fahrzeugpremieren werfen.

An den Publikumstagen bot die Messe Zürich eine Mischung aus Neuwagen, Tuningautos und Komponenten, Zubehör, Pflege-

produkten, Dienstleistungsangeboten und hochklassigen Exponaten in der Racing Zone. «Dass sich unsere Herbstautoshow nach wie vor grosser Beliebtheit erfreut, ist ein deutliches Zeichen, dass wir weiterhin auf dem richtigen Kurs sind», erklärt Karl Bieri, Präsident Auto Zürich. «Dies ist ein gutes Omen für nächstes Jahr, in dem wir das 30-Jahr-Jubiläum der Auto Zürich gebührend feiern wollen».

Die 30. «Auto Zürich Car Show» findet wieder in der Messe Zürich statt, und zwar vom Donnerstag, 10. November, bis Sonntag, 13. November 2016. <



Elegante Männer, schicke Frauen: Dieter Jermann (Pirelli, l.) mit Daniel Steinauer (ESA). Moderatorin Tamara Sedmak (l.) und Ex-Miss-Schweiz Christa Rigozzi beim Fotoshooting.



Oben: Andreas Burgener (auto-schweiz), Fredy Barth und Urs Wernli (AGVS Zentralpräsident, v.l.). Unten: Olivier Maeder, Katrin Portmann und Markus Aegerter (v.l. alle drei vom AGVS).

Über 80 Fachgaragen in der Schweiz

Bosch Car Service jetzt bei Ihrer ESA!

Seit diesem Jahr kann die ESA als Grosshändlerin das Werkstattkonzept Bosch Car Service anbieten. So können Bosch Car Service-Werkstattspartner gleich mehrfach profitieren: Bosch Car Service, die Bosch-Teilevielfalt und die ESA-Lieferkompetenz aus einer Hand. ESA

■ Das Bosch Car Service-Netz existiert bereits seit über 90 Jahren und umfasst heute weltweit über 17 500 Fachgaragen, davon über 80 in der Schweiz. Neben zertifizierten Schulungen, neuester Werkstatt-Diagnosetechnik und einheitlichen Qualitätsstandards steht der persönliche und transparente Kundenkontakt im Fokus.

Starke Marke

Garagen, die sich dem Bosch Car Service Konzept anschliessen, profitieren von der Bindung an die Marke Bosch und dem Know-how des führenden Automobil-Zulieferers. Mit der bei den Autofahrern weltweit bekannten Marke, dem breiten Leistungsangebot rund ums Auto und der hohen technischen Kompetenz geniessen die Bosch Car Service hohes Kundenvertrauen.

Bosch Car Service bei der ESA

Seit diesem Jahr kann die ESA Bosch Car Service als Grosshändlerin anbieten. Bosch Car Service-Werkstattspartner erhalten so das Werkstattkonzept, ein breites Vollsortiment von Bosch-Artikeln und die ESA-Lieferkompetenz aus einer Hand.

Interessiert? Die ESA und die Spezialisten von Bosch helfen Ihnen gerne weiter. Sprechen Sie einfach mit ihrem ESA-Gebietsleiter oder kontaktieren Sie Ihre ESA-Geschäftsstelle.

Die Bosch-Teilevielfalt

ESA-Mitinhhaber und -Kunden können durch die Kooperation der ESA mit einem internationalen Partner auf eines der breitesten und hochwertigsten Teilesortimente Europas zugreifen. Dank der hohen Teileverfügbarkeit ab den ESA-Lagern werden die Garagisten innert kürzester Zeit bedient.

Modernste Diagnose- und Servicegeräte

Die Fahrzeuge von heute sind mit einer grossen Zahl von elektronischen Systemen ausgerüstet. Mit ihrem umfassenden Bosch-Lieferprogramm an professioneller Diagnose-, Service- und Vermessungstechnik hilft die ESA den Garagenbetrieben, diese Herausforderungen zu meistern. Ein entscheidender Vorteil der Bosch-Produkte sind der bedarfsgerechte Aufbau und die modularen Erweiterungsmöglichkeiten, d.h. vorhandene Diagnosegeräte können weiterhin genutzt werden. <



Bosch Car Service: Seit über 90 Jahren erfolgreich im Werkstattgeschäft.



Attraktives Schulungsangebot jetzt neu mit Kurs-Kombis

Stieger Academy: Kursprogramm 2016

Mehr Themen, mehr Kurse, mehr Möglichkeiten: die Stieger Academy hat für 2016 insgesamt 25 verschiedene Schulungskurse im Programm. Das breitgefächerte Angebot bietet neu auch thematisch aufeinander abgestimmte Kurs-Kombinationen. Stieger Software AG

■ Neu können einige xDrive-Kurse auch kombiniert belegt werden, z. B. «Zeiterfassung» am Vor- und «Auswertungen» am Nachmittag, was besonders Kursteilnehmer mit längerer Anreise freuen wird. Zusätzlich gibt es auf Kurs-Kombis einen attraktiven Rabatt. Hier eine Auswahl, was 2016 noch auf dem Programm steht:

«Neuer Zahlungsverkehr ISO 20022»

Der Kurs wird jeweils speziell für xDrive und EUROPLUS angeboten und richtet sich an Anwender im Bereich Rechnungswesen. Trainer Heiko Röttger: «Ab Oktober 2016 wird der internationale Standard ISO 20022 für den Zahlungsverkehr schrittweise in der Schweiz eingeführt. Das bedeutet für jeden Betrieb Änderungen und neue Möglichkeiten im Zahlungsverkehr. Ich zeige den Kursteilnehmern, wie sie die nötigen Schritte in ihrem Be-

trieb fristgerecht umsetzen und von den Neuerungen profitieren können.»

«Lohnbuchhaltung mit Premium-Lohn»

Premium-Lohn ist die swissdec-zertifizierte Lohnbuchhaltung von Stieger. Das Programm erfüllt alle Anforderungen an automatisierte Abrechnungsverfahren. Der Kursinhalt geht u. a. auf Themen wie Lohnarten- und Personalstamm, das elektronische Lohnmeldeverfahren ELM, die Schweizerische Lohnstrukturerhebung LSE sowie Abrechnungen mit AHV/ALV/FAK/SUVA ein, die alle problemlos mit Premium-Lohn umgesetzt werden können. Dazu Trainerin Jeannine Walser-Herzog: «In diesem Kurs erkläre ich die vielfältigen Möglichkeiten der Personal- und Lohnverwaltung und zeige, wie Abrechnungen effizient erstellt werden.»

«EUROPLUS Werkstattplanung, Reifenlager»

Dieser Kurs für EUROPLUS Anwender richtet sich insbesondere an Mitarbeiter, die im Bereich Annahme oder Werkstattplanung tätig sind. Trainer René Rüttimann meint dazu: «Eine professionelle Planung von Terminen und Kapazitäten sowie eine moderne Lösung für das Pneulager sind unverzichtbar. Kursteilnehmer erlernen die Grundlagen, um mit beiden Modulen effizient zu arbeiten.» <

Stieger Academy

Wer mehr über die Kurse 2016 der Stieger Academy wissen möchte oder sich bereits jetzt schon das neue Kursprogramm bestellen will: Stephan Rissi, Stieger Academy, Tel. 071 858 50 80. www.stieger.academy



INFO

VERKAUFEN SIE IHRE NEUEN.

Jetzt Neuwagen inserieren
auf autoscout24.ch

AUTO

SCOUT 24

GARAGISTEN
NEWS

 AGVS | UPSA

Besuchen Sie das Garagisten-Portal
der Schweiz www.agvs-upsa.ch

Haben Sie News aus Ihrer Sektion oder Ihrem Betrieb? Melden Sie sie uns so rasch als möglich! Telefon 043 499 19 81 oder per Mail newsdesk@agvs-upsa.ch

Aktuelle Auswertung von CarGarantie zur Schadenverteilung

Mehr Motorschäden

Die CG Car-Garantie Versicherungs-AG (CarGarantie), einer der führenden und erfahrensten Garantie- und Kundenbindungs-Spezialisten in Europa, hat ihre jährliche Auswertung der Versicherungsbestände vorgelegt. Untersuchungsgegenstand waren 634 708 ausgelieferte Occasionsgarantien und 459 400 Neuwagen-Anschlussgarantien des Jahres 2014. Ivan Lattarulo, CG Car-Garantie Versicherungs-AG

■ Die Qualitäts- und Sicherheitsstandards von Fahrzeugen verbessern sich fortlaufend. Gleichzeitig nimmt die Zahl der intelligenten Funktionen im Fahrzeug zu. Die immer komplexer werdende Technik der Fahrzeuge bringt auch eine höhere Schadenwahrscheinlichkeit mit sich. Denn: wo mehr drin ist, kann auch mehr kaputt gehen. Die aktuelle Auswertung von CarGarantie zeigt, dass die durchschnittlichen Kosten pro Schaden mit 647 Franken daher auf einem weiterhin hohen Niveau liegen.

Im Occasionsbereich stellen Reparaturen an Motor, Kraftstoffanlage (inkl. Turbo) und elektrischer Anlage nach wie vor die kostenintensivsten Defekte dar. Spitzenreiter ist und bleibt der Motor. Bei den Neuwagen-Anschlussgarantien sind Motor, Kraftstoffanlage (inkl. Turbo) und Getriebe die drei teuersten Baugruppen. Auch hier führt der Motor die Liste an. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich der Kostenanteil der Baugruppe Motor sowohl im Neuwagen- als auch Occasionsbereich um ein Prozent erhöht.

Elektrikdefekte nach wie vor am häufigsten

Trotz eines leichten Rückgangs der Schadenquote der elektrischen Anlage sowohl bei den Neuwagen-Anschlussgarantien (von 17,5% auf 16%) als auch bei den Occasionsgarantien (20,3% auf 19,4%), steht die Elektrik nach wie vor auf Platz 1 der schadenanfälligen Baugruppe bei den Occasionen und auf Platz 2 bei den Neuwagen. Im Occasionsbereich folgt hinter der elektrischen Anlage die Kraftstoffanlage (inkl. Turbo) mit 19,1 Prozent sowie die Komfortelektrik mit 10,9 Prozent. Der Motor befindet sich mit 10,1 Prozent an vierter Stelle.

Bei den Neuwagen sind ebenfalls Kraftstoffanlage (inkl. Turbo) und elektrische Anlage am häufigsten von Defekten betroffen – allerdings in umgekehrter Reihenfolge als bei den Occasionen. Sowohl im

Neuwagen- als auch im Occasionsbereich ist die Schadenhäufigkeit der Baugruppe Motor um rund ein Prozent höher als im Vorjahr.

Schäden trotz technischer Fortschritte

Ivan Lattarulo, Vertriebsleiter Schweiz CarGarantie: «Die aktuelle Schadenauswertung macht deutlich, dass trotz der fortlaufenden Optimierung der Fahrzeugtechnik Schäden an kostenintensiven Baugruppen, wie Motor, Kraftstoffanlage oder elektrischer Anlage sehr häufig auftreten.



Ivan Lattarulo, Vertriebsleiter bei CarGarantie.

Eine Absicherung vor Reparaturkosten lohnt sich daher in jedem Fall. Ganz besonders zeigt sich dies im Occasionsbereich, da viele Schäden innerhalb der ersten drei Monate nach Fahrzeugverkauf auftreten. Eine Neuwagen-Anschluss- oder Occasionsgarantie bietet dem Fachhandel zahlreiche Vorteile: Die Garantie ist ein Sicherheitsversprechen für den Fahrzeugkäufer und sorgt im Schadenfall für zufriedene Kunden in der Garage. Der Händler profitiert ausserdem von einer spürbar höheren Werkstattauslastung und gesteigerten Umsätzen im Bereich der Originalersatzteile. Durch die wesentlich bessere Kundenbindung ergeben sich zahlreiche Folgegeschäfte. Darüber hinaus trägt der Händler in der Regel kein Risiko bei etwaigen Gewährleistungsansprüchen seiner Kunden. Als Spezialist mit 44 Jahren Erfahrung bietet CarGarantie seinen Partnern massgeschneiderte Garantie- und Kundenbindungslösungen und unterstützt so ihren langfristigen Erfolg.» <

Abbildung 1: Schadenquote Baugruppen Occasionen

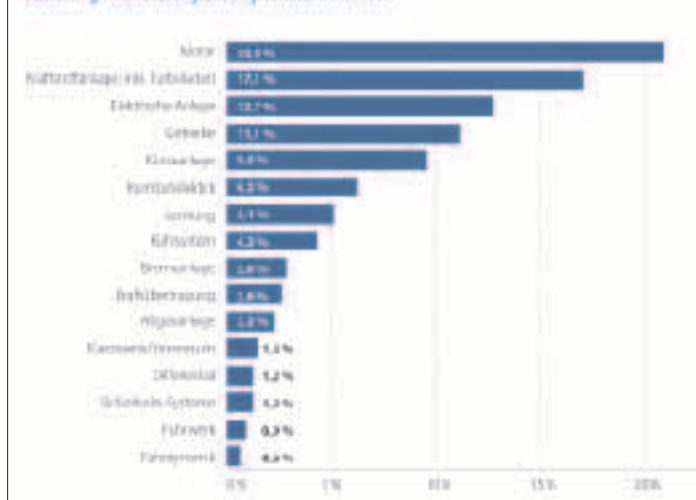
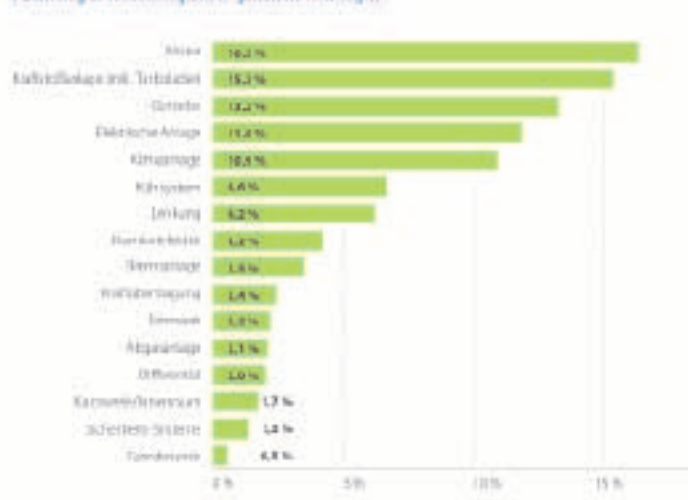


Abbildung 2: Schadenquote Baugruppen Neuwagen



4-Länder-Treffen 2015 in Düsseldorf/Deutschland vom 5. bis 7. November

Länderübergreifende Synergien

Zum 4-Länder-Treffen lud dieses Jahr der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe nach Düsseldorf ein. Vertreterinnen und Vertreter der Verbände Bundesgremium des Fahrzeughandels/Landesinnungen der Fahrzeugtechnik, die Wirtschaftskammer (Österreich), der Landesverband der Handwerker (Südtirol) sowie des AGVS tauschten sich in aktuellen Themen aus. **Monique Baldinger**, AGVS

■ Wie üblich teilten sich die Teilnehmenden in vier Arbeitsgruppen auf und erörterten aktuelle Themen und Trends.

Automobilhandel

Schwergewichtige Themen waren Digitalisierung, Direktvertrieb der Hersteller und Importeure sowie der Zwang zu Investitionen. Ein Lobby-Ziel von Österreich ist der bisher ergebnislose Versuch, die Förderung der Mehrmarkenvertriebe weiterzuführen. Auch die zunehmenden Tachomanipulationen waren ein Thema. Etwa 30 Prozent der Fahrzeuge in Deutschland sind offenbar manipuliert und fahren herum. Bei Neuwagen sollen künftig Massnahmen getroffen werden, damit Manipulationen technisch nicht einfach umsetzbar sind.

Diskutiert wurden auch die Auswirkungen des Abgas-Skandals für die Branche. Die aktuelle Situation hat dazu geführt, dass die ursprünglich eher gelassene Kundschaft jetzt reagiert und Forderungen stellt.

Berufsbildung

Die Teilnehmenden der Arbeitsgruppe Berufsbildung unterhielten sich unter anderem über Massnahmen zur Nachwuchsrekrutierung/-förderung sowie über die Situation der Ausbildungsmärkte und die Zusammenarbeit im Bereich internationaler Berufswettbewerbe.

Im Thema Fachkräftemangel ist die Situation in den vier Ländern unterschiedlich. Der



Die Präsidenten der Länder (v. li.): Friedrich Nagl (Österreich), Urs Wernli (Schweiz), Jürgen Karpinski (Deutschland), für Italien/Südtirol stellvertretend Ronnie Mittermair sowie Josef Schirak (Österreich).

Trend zur Akademisierung beschäftigt aber alle Länder. Die enge Zusammenarbeit im Thema WorldSkills läuft weiter und man überlegt, inwiefern die Teilnehmer untereinander besser vorbereitet werden können. Mit Sorge schaut man in Deutschland auf die Berufsschulen. Durch die Förderung der Schulen werden dort vermehrt praktische Teile übernommen. Um eine zeitgemässe Berufsbildung anzubieten, überlegt man sich, welche Inhalte in einer Grundbildung weiter vermittelt werden sollen. Denn die Jugendlichen «ticken» heute anders.

Öffentlichkeitsarbeit

Das übergreifende Thema war die digitale Verbandskommunikation. Deutschland und die Schweiz setzen ihren Fokus auf eine neue Online-Plattform. Deutschland lancierte eine Innungs-App, die den Mitglieder wichtige Meldungen via Push-Benachrichtigung sendet.

Südtirol konnte über einen Erfolg im Kampf gegen die Verabschiedung einer gesetzlichen Verankerung zur Schadensteuerung berichten.

Als gemeinsames Projekt wird der Athene Preis angestrebt. Der Preis wird seit 2014 von Österreich an Lernende, die Zivilcourage, soziale Verantwortung und/oder respektvolles Miteinander zeigen, vergeben.

Reparatur & Kundendienst

Einerseits wurden die Themen Fahrerqualifikation für LKW, technische Fahrzeugprüfung, neue Intervalle bei schweren Nutzfahrzeugen und Scheibenreparatur behandelt. Das Thema Telematik wurde etwas intensiver besprochen. Die Hersteller werden durch die Digitalisierung eine immer wichtigere Rolle für den Kundenkontakt spielen. Die Werkstatttests, die dazu dienen, die Qualität der Werkstatt zu bewerten, wurden ebenfalls diskutiert. Zudem suchte man rechtliche Möglichkeiten in der Kasko-Schadenabwicklung auf europäischer Ebene.

Nebst den Arbeitsgruppen-Sitzungen kam auch der kulinarische Teil nicht zu kurz. Die Teilnehmer konnten den ersten Abend auf über 180 Meter im Drehrestaurant des Fernsehturms Düsseldorf geniessen. Abschliessend fand am Samstag eine Führung durch die Automeile statt – ein Projekt, das in dieser Form in Deutschland einmalig ist.

Im nächsten Jahr lädt der AGVS in die Mobilcity nach Bern ein. <

Weniger Sorgen für Selbstständige.

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

suvarisk
Sicher versichert

Jetzt Offerte bestellen
unter 0848 820 820

Vor der Gotthard-Abstimmung

Zweite Röhre als Akt der

Die Stimmbürger entscheiden am 28. Februar 2016, ob die Erneuerung der bestehenden Strassenröhre ohne oder mit dem Bau Im folgenden Artikel erklären wir die Sachlage und erläutern, warum die Variante mit der Sanierungsröhre der bessere Weg ist.



■ Am 5. September 1980 wurde der 17 km lange Gotthard-Strassentunnel eröffnet und ist demnach seit über 35 Jahren in Betrieb. Die Gotthardachse ist die wichtigste alpenquerende Strassenverbindung der Schweiz. Nun ist sie in die Jahre gekommen. Deshalb muss zwischen 2020 und 2025 der dann zumal seit 40 Jahren in Betrieb stehende Tunnel saniert und erneuert werden. Denn ohne diese Arbeiten könnten die Funktionstüchtigkeit und somit die Sicherheit im Gotthard-Strassentunnel nicht mehr vollumfänglich gewährleistet werden. Das wird von niemandem bestritten.

Doch die Geister scheiden sich an der Art der Sanierung. So hat der Verkehrsclub der Schweiz (VCS) in einer Medienmitteilung verlauten lassen, er werde den Bau einer zweiten Strassenröhre am Gotthard mit allen demokratischen Mitteln bekämpfen. Er argumentiert, dass eine zweite Röhre verfassungswidrig, unnötig, immens teuer sei und die Verlagerungspolitik sabotiere. Zudem zeigten Studien des Bundes, dass die notwendige Sanierung des alten Strassentunnels problemlos auch anders realisiert werden könne. Zu Hilfe eilte dem VCS jüngst die CVP des Kan-

tons Uri, indem sie mit 155 zu 55 Stimmen der CVP-Bundesrätin und Verkehrsministerin Doris Leuthard die Unterstützung deutlich versagte und ebenfalls gegen den Bau eines zweiten Strassentunnels votierte. Gegner der zweiten Gotthardröhre sind weiter die Parteien SP, die Grünen und die Grünliberalen, die Alpen-Initiative sowie ein Komitee «Bürgerliche gegen zweite Röhre», dem zahlreiche bürgerliche Politiker aller Couleur angehören.

Mythos Gotthard

Der Gotthard lässt die Emotionen im Vorfeld der kommenden Abstimmung hochgehen. Er fasziniert schon seit jeher, auf alle Fälle lässt er niemanden gleichgültig. Doch woher kommt die Faszination dieser Gegend? Versuchen wir es zu deuten. Im Laufe der Jahrhunderte wurde der Gotthard zunehmend ein Symbol für die Unabhängigkeit und für den Zusammenhalt dieses Landes. Denn der Gotthard ist eine wichtige Schnittstelle verschiedener Sprachen und Kulturen. Die Gotthard-Region hat sozusagen fast eine mystische Dimension erhalten. Verschiedene Elemente spielten da mit: etwa der Aufstand der Urschweizer gegen die übermächtigen

Habsburger, der Rütlichschwur oder Wilhelm Tell. Und in dieser Urschweiz befindet sich der Gotthard. Deshalb hat er eine ganz andere Bedeutung als jeder andere Passübergang in der Schweiz. Hinzu kommt, dass der Gotthard distanzmässig die kürzeste Verbindung zwischen Nord und Süd ist und in der Regel auch die schnellste.

Zwei Konzepte

Grundsätzlich gibt es für die Sanierung des Strassentunnels zwei Varianten: einerseits der Bau einer Sanierungsröhre, wobei auch bei dereinst zwei Röhren in jedem Tunnel pro Richtung stets nur eine Fahrspur für den Verkehr offen sein darf. Und andererseits anstelle einer Sanierungsröhre zwei Verladestationen je in Erstfeld UR und in Biasca TI für Lastwagen und in Göschenen UR und Airolo TI für Autos. Der Unterschied der beiden Varianten liegt im Finanziellen. Während ein Sanierungstunnel auch für künftige Generationen erhalten bliebe, müssten die Anlagen nach der Sanierung wieder abgebaut und bei der nächsten Sanierung wieder aufgebaut werden. Das bedeutet, dass Milliarden immer wieder neu investiert werden müssen.

Vernunft

eines Sanierungstunnels realisiert werden soll.

Raoul Studer, Redaktion



Ausserdem brauchen die Anlagen, speziell diejenigen für die Lastwagen, sehr viel Fläche. Das wird nicht ohne Widerstand der Gemeinden und Landeigentümer abgehen. Darüber hinaus wäre die Belastung für Anwohner im Umkreis der Lastwagenverladeterminale gross, da diese fast rund um die Uhr in Betrieb sein müssten, um die Camions abzufertigen, und eine Lockerung des Nachtfahrverbots wäre ebenfalls unumgänglich. Die Kosten für diese Variante betragen gemäss bundesrätlicher Botschaft rund 2 Mia. Franken. Die Kosten für die Variante mit Bau eines Sanierungstunnels kommen auf 2,8 Mia. Franken zu stehen.

Zwar sind die Kosten bei einer Sanierung ohne Bau eines Sanierungstunnels rund 800 Mio. Franken tiefer, doch dann wäre das Tessin über Jahre vom Rest der Schweiz abgeschnitten. Je nach Variante wäre der bestehende Gotthard-Strassentunnel an bis zu 980 Tagen gesperrt. Das ist aus staatspolitischer Sicht nicht zu verantworten.

Die Folge bei einer so langen Vollsperrung des Strassentunnels wäre ein gigantischer Umwegverkehr mit enormem Schadstoffausstoss und Lärm. Am Gotthardpass, am San-

Bernardino-Pass oder am Simplon müsste mit massivem Mehrverkehr gerechnet werden. Was das für die Umweltbilanz bedeutet, bedarf keiner weiteren Erklärung.

Eine Frage der Sicherheit

Für den Bau eines Sanierungstunnels spricht auch die Verkehrssicherheit. Seit der Eröffnung sind im jetzigen Strassentunnel 36 Menschen ums Leben gekommen. Beim schweren Unfall am 25. Oktober 2001 nach einer Frontalkollision zweier Lastwagen waren allein elf Tote zu beklagen. Es ist klar, dass eine Strassenröhre ohne Gegenverkehr die Sicherheit um ein Vielfaches erhöht. Die Argumentation der Gegner eines Sanierungstunnels, die versenkbare Mittelleitplanken als probates Mittel für eine Erhöhung der Sicherheit beliebt zu machen versuchen, gaukelt uns etwas vor, was der Wirklichkeit nicht standhält. Zudem können im Tunnel ohne Gegenverkehr die Rettungskräfte schneller und effizienter am Unfallort eintreffen. Die Inkaufnahme der Risiken bei Gegenverkehr ist deshalb schlicht verantwortungslos.

Win-win-Situation

Die Sanierung mit zweiter Röhre ist auf lange Sicht die nachhaltigste Lösung. Das Tessin bleibt an die übrige Schweiz angebunden. Das ist für die Bevölkerung und die Wirtschaft zentral. Und die Sicherheit wird für die Verkehrsteilnehmer erst noch markant erhöht. Der Bau eines Sanierungstunnels ist daher keine Zwängerei, sondern ein Akt der Vernunft. Und erst noch eine klassische Win-win-Situation. <

Stimmen Sie unbedingt ab!

Der 28. Februar 2016 ist zwar noch fern und die Abstimmungsunterlagen werden erst im Januar verschickt. Dennoch sollten Sie sich schon jetzt mit der Abstimmung befassen. 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, Teaser «Ein sicherer Gotthard für die ganze Schweiz».

INFO

Workshop Directmarketing

Postkartenmailings – so gehts!

Mit «PostCard Creator» fertigen Sie Ihre Postkartenmailings und unadressierten Flyer einfach und bequem online. Sie erstellen die Druckvorlage Schritt für Schritt gemäss Ihren Vorstellungen. Lernen Sie am 20. Januar 2016 am Kurs, wie's geht. Sara Degiorgi, Post CH

■ Sie wollen Ihre Zielgruppe persönlich und individuell ansprechen? Mit geringem Aufwand ein professionelles Postkartenmailing realisieren? Mit «PostCard Creator» gestalten Sie Ihr Postkartenmailing nach Ihren Vorstellungen: Sie können eigene Sujets hochladen, Texte einfügen und diese personalisieren. Die Briefmarke können Sie individuell gestalten. Der Adressen-Upload erfolgt per Exceldatei. Den Versandtermin bestimmen Sie. Frühester Versandtermin ist der dritte Tag nach Auftragserteilung. Bei Expressbestellung ist der Versand noch am gleichen Tag möglich. <

Kursziele:

- Wissen, wozu Sie Postkarten in Ihrem Unternehmen einsetzen können
- Sie kennen die Wirkung von Postkarten
- Sie können Postkartenmailings selbstständig gestalten

Inhalt

- Basiskenntnisse des Direct Marketing
- Planen eines Postkartenmailings
- Gesamtgestaltung eines Mailings
- Versand eines Postkartenmailings an 30 Empfänger

Workshop Directmarketing

Wann: Mittwoch, 20. Januar 2016 oder Freitag, 05. Februar 2016
13.30 bis ca. 15.45 Uhr

Wo: Mobilcity Bern

Preis: Für AGVS Mitglieder nur CHF 125.- zuzüglich MWST.

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

INFO

Occasionsmanagement – Lernen Sie wie Sie damit bereits im kommenden Jahr Erfolg haben können!

Dynamische Preisstrategie wirkt gegen Preisdumping

Jeder jammert über sinkende Occasionspreise, mit dem Hinweis, das Internet sei schuld. Wer seine Fahrzeuge online anbietet, müsse zu den billigsten Anbietern gehören, denn nur die werden in den Onlinebörsen wahrgenommen. Das ist natürlich ein Irrglaube. Jürg Dällenbach, Dällenbach Trading Consulting GmbH

■ Das Internet schreibt schliesslich nicht vor, zu welchem Preis ein Auto angeboten werden soll. Es ist der Händler, der sich dem Preisdumping im Internet schnell fügt. Sicherlich schadet das den tatsächlichen Marktpreisen.

Man muss sich nicht auf dieses Spielchen einlassen. Zu diesem Zweck haben wir für das Privatkundengeschäft die dynamische Preisstrategie entwickelt. Sie sorgt dafür, dass der Händler mit kontrollierter Preisgestaltung mehr Ertrag erwirtschaftet. Dass diese Strategie funktioniert, beweisen die Verkaufsdatenauswertungen von über 150 000 verkauften Occasionen im europäischen Raum. Alle Händler, die das Konzept im eigenen Betrieb umgesetzt haben, konnten die Bruttogewinne massiv steigern.

In den ersten 30 Tagen werden ungefähr 45 bis 50 Prozent der Fahrzeuge verkauft: Diese bekannte Gesetzmässigkeit ist bei all

den teilnehmenden Händlern zu erkennen, nämlich dass in etwa die Hälfte aller Occasionen in den ersten 30 Tagen nach dem physischen Eintausch verkauft werden. <

WAS TUN?

- Bei hoher Nachfrage den Preis hoch ansetzen!
- Occasionen hochwertig präsentieren um höhere Preise durchzusetzen!
- Den Abverkauf der Fahrzeuge durch sichtbare Preisreduzierung zwischen dem 31. und 90. Tag forcieren!
- Die Preisauszeichnung an die Nachfrage koppeln und mit zunehmenden Standtagen spürbar reduzieren!
- Sinnvolle Controlling Systeme und Prozesse installieren, um die eigene Situation zu erkennen!

Erfahren Sie mehr zum Thema und melden Sie sich jetzt an:

Seminar Occasionsmanagement
Donnerstag, 04. Februar 2016, 9–17 Uhr in Bern, für AGVS-Mitglieder nur CHF 380.- zuzüglich MWST

Zielgruppe: Automobilverkaufsberater, Geschäftsführer und Inhaber

Lerninhalte: Ausstellung sowie Präsentation der Occasionen. Den gesamten Eintauschprozess erarbeiten. Bestandsmanagement. Dynamische Preisstrategie. CRM Kunden gewinnen und Kundenbindung.

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

INFO

AGVS Business Academy 2015/2016

DEZEMBER

Cool bleiben, wenn es heiss wird, 1 Tag

Wie Sie in anspruchsvollen Situationen souverän kommunizieren. Für alle, die das Optimum aus ihrem Kontakt mit Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten und Menschen herausholen wollen. Möchten Sie auch für eher schwierige oder anspruchsvolle Situationen gut gewappnet sein?

> 10. Dezember 2015, Bern

Cours de base sécurité au travail, 1 journée

Seuls les membres de la solution par branche de la branche automobile et des deux roues (SAD) peuvent participer à ce cours. Inscription sur : www.safetyweb.ch.

> 9 décembre 2015 à Bussigny

JANUAR

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!

> 20. Januar 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

Basisseminar 2016 für Automobilverkäufer/innen, 12 Tage

In 12 Tagen werden die jungen oder angehenden Automobilverkäufer/innen im Detail mit den eigentlichen Verkaufsbelangen (Verkaufpsychologie, Kommunikation, Verkaufsmethodik) auf ihre tägliche Arbeit vorbereitet. Nebst den direkten Verkaufsfächern erhalten die Kursteilnehmer/innen zudem wichtige

Informationen und Unterlagen zu Teilgebieten, welche sie ebenfalls kennen müssen: Versicherungsfragen, Teilzahlung/Leasing, Mehrwertsteuer, Rechtskenntnisse.

> 18. Januar 2015 bis 2. Februar 2016

« Formation Turbo pour vendeur auto »

Une occasion de dynamiser votre service commercial vous est offerte dès le 25 janvier 2016. Un accélérateur pour vos ventes! Cette formation, qui s'adresse également aux femmes, est utile à toutes les personnes de votre entreprise qui sont en contact avec la clientèle.

> Du 25 janvier au 5 février 2016 à Paudex

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

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

> Du 4 au 15 janvier 2016 à Paudex

FEBRUAR

Occasionsmanagement, 1 Tag

Erfahren Sie mehr dazu in dieser Ausgabe auf Seite 24.

> 4. Februar 2016, Bern

MÄRZ

MWST Motorfahrzeuggewerbe: 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 «Elektro-Instruktion für Hochvolt-Systeme in Elektro- und

Hybridfahrzeugen» werden Sie bereits heute darauf vorbereitet, um sichere Voraussetzungen für Arbeiten an der elektrischen Anlage dieser Fahrzeuge zu schaffen.

> 16. bis 17. März 2016, Bern

MAI

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 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

Séminaire de gestion des occasions, 1 journée

Voir page 24.

> 3 mai 2016 à Paudex

2016

En forme pour le téléphone, 1 journée

A l'aise au bout du fil au lieu de s'enliser. Toutes les personnes qui ont des contacts téléphoniques avec des clients internes ou externes. Un séminaire pour personnes qui veulent téléphoner de manière encore plus professionnelle et assurée. Voulez-vous également savoir pourquoi une orientation des clients plus accentuée signifie d'avoir tous les jours plus de succès? Alors vous êtes au bon endroit ici.

> prévu en 2016

Infoveranstaltung

Automobil-Diagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

15. Dezember 2015 und
2. März 2016, 19.00 Uhr
im AGVS-Ausbildungszentrum Horw.
www.agvs-zs.ch

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

EDUQUA



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



DAB+

UKW-Abschaltung: Zusatzgeschäft für Garagisten

UKW wird ab 2020 schrittweise durch DAB+ abgelöst und geht spätestens 2024 ganz vom Netz. Bis dahin benötigen die rund drei Millionen Gebrauchtwagen ein DAB+-fähiges Gerät. Für die Garagisten kann das ein lukratives Zusatzgeschäft werden. Allerdings nur, wenn sie sich mit Digitalradios auskennen. Der AGVS ist dabei behilflich. Mario Borri, Redaktion

■ Das Thema Digitalradio nimmt in der Schweiz langsam konkrete Formen an. Nachdem klar ist, dass DAB+ als Übertragungsstandard zum Einsatz kommt – zuerst war DAB geplant, der Wechsel auf DAB+ hatte viele Garagisten und Endkunden verärgert – wurden nun weitere Weichen gestellt. Das wichtigste aber, nämlich wann genau die Migrationsphase beendet sein wird, kann oder will zum heutigen Zeitpunkt noch niemand sagen. Von 2020 bis 2024 ist die Rede, bis UKW komplett abgeschaltet wird. Das UVEK (eidg. Departement für Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation) unter Bundesrätin Doris Leuthard weiss eigentlich, dass es eine Entscheidung braucht. Das Bundesamt hat aber einen entsprechenden Bericht zur digitalen Migration UKW-DAB+ bisher nur zur Kenntnis genommen.

Andere Bundesstellen wie das Bundesamt für Strassen (ASTRA) unterstützen den Wechsel UKW-DAB+ aktiv. Das ASTRA will bis 2018 zweihundert Tunnels – alle länger als dreihundert Meter – mit DAB+-fähigen Anlagen ausrüsten. DAB+-Empfang bieten bisher nur eine Handvoll viel befahrener Stadt- und Autobahntunnel.

Der konkrete Entscheid, dass DAB+ UKW ablösen wird und als Technologie längerfristig bestehen bleibt, bringt aber für die Garagisten endlich Gewissheit. Sie können nun ihre Kunden kompetent über den bevorstehenden Wechsel informieren. Besonders bei Neuwagenverkäufen ist mit Blick auf den höheren Wiederverkaufswert und einer erwarteten Betriebsdauer über das Jahr 2025 hinaus ein DAB+-Gerät unverzichtbar.

Um die Kunden kompetent beraten zu können und dadurch vom Zusatzgeschäft zu profitieren, muss sich der Garagist mit der Materie «Digitalradio» auskennen. Der AGVS möchte seine Mitglieder dabei unterstützen. Olivier Maeder, Mitglied der AGVS-Geschäftsleitung

und verantwortlich für die Aus- und Weiterbildung, sagt wie:

Wie hilft der AGVS seinen Mitgliedern beim Thema «Digitalradio»?

Olivier Maeder: Der AGVS verfolgt die weiteren Entscheidungen und die Entwicklung der Migrationsphase genauestens, um mit entsprechenden Massnahmen, wie Berichterstattungen und Schulungsveranstaltungen, seine Mitglieder zu unterstützen.



Olivier Maeder,

Welche Massnahmen kann ein Mitglied zeitnah umsetzen?

Verkaufsberater sollen Käufer von Neuwagen über den bevorstehenden Wechsel zu DAB+ informieren und ihnen den Kauf eines original eingebauten DAB+-Empfänger empfehlen. Das benötigte Fachwissen, um die Kunden im Sales und im After Sales Geschäft kompetent zu beraten, vermitteln wir an unserem «Workshop DAB+». Dieser ermöglicht es dem Betrieb, das Marktpotential zu nutzen, Mehreinnahmen zu generieren und die Kundenzufriedenheit sicherzustellen.

Welche Lerninhalte werden im Workshop vermittelt?

Es geht um die Technologie Digitalradio, die Märkte Schweiz und des benachbarten Aus-

lands sowie die Auf- und Nachrüstmöglichkeiten von Digitalradio-DAB+ in Fahrzeugen.

Für wen ist es vor allem sinnvoll, solche Kurse zu besuchen?

Die Zielgruppen für diesen Workshop geht vom Kundendienstberater, Zubehör-Verantwortlichen, Werkstattmitarbeiter, Werkstattchefs, Serviceleiter bis zum Geschäftsführer. <



Diplomübergabe an Absolventen der Höheren Fachprüfung (HFP)

300. Höhere Fachprüfung!

Als Abschluss ihrer umfangreichen Weiterbildung konnten Mitte November die erfolgreichen Absolventen der Höheren Fachprüfung der Automobilkaufleute respektive der Betriebswirte im Automobilgewerbe in festlichem Rahmen das wohlverdiente Diplom entgegennehmen. Bruno Sinzig, Redaktion

■ Im Rahmen der Höheren autogewerblichen Berufsbildung (HFP) stellt der Abschluss als «Betriebswirt/in im Automobilgewerbe» die oberste Stufe dar. Den Ursprung hat dieser Abschluss in der Meisterprüfung, die 1936 erstmals durchgeführt wurde. Aufgrund der geänderten Anforderungen im Garagengewerbe, wurde die Meisterprüfung zunächst durch den Abschluss als Automobilkaufmann/-frau abgelöst. Auch dieser Titel gehört nun bereits der Vergangenheit an, wurde doch im 2014 der Wechsel zum Betriebswirt im Automobilgewerbe vollzogen. Wie Peter Baschnagel, der Präsident der Qualitätssicherungskommission Höhere Fachprüfung feststellte, wurde mit der 300. Prüfung somit ein neues HFP-Kapitel eingeläutet.

Dass Josef Widmer, der stellvertretende Direktor des Staatssekretariats für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI), an der Diplomfeier teilnahm, zeigt auf, dass der Stellenwert des AGVS-Aus- und Weiterbildungskonzepts auf höchster Stelle anerkannt wird. In seiner Grussbotschaft erwähnte er denn auch, dass dem AGVS eine Vorbildfunktion zukommt, da er von der zweijährigen Attestausbildung bis zur Höheren Fachprüfung jede Aus- und Weiterbildungsstufe anbietet. Widmer wies auch darauf hin, dass das SBFI die berufliche Weiterbildung insbesondere durch die Subventionierung der Prüfungen unterstütze. Ab 2017 sollen jedoch die Absolventen der Weiterbildungskurse direkt unterstützt werden, indem sich der Bund an den Kurskosten beteiligen wird.

Auch AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli liess es sich nicht nehmen, den Diplomanden zu ihrem Abschluss zu gratulieren. Er hob dabei die Wichtigkeit der Grund- und Weiterbildung hervor, stelle sie doch sozusagen das Rückgrat der Autobranche dar. <



Die Diplomanden mit den Verantwortlichen des Verbandes und Gästen.

299. Höhere Fachprüfung für Automobilkaufleute:

Anvari Hares, Sion; Chappot Julien, Charrat; Delle Donne Ivan, Niederhasli; Kurmann Roger Neuenkirch; Randisi Alessandro, St. Gallen; Stoppa Philippe, Ascona; Tevs Emrah, Zürich.

300. Höhere Fachprüfung für Betriebswirte im Automobilgewerbe:

Beyeler Christof, Bütschwil; Degen Daniel, Ruswil; Häfliger Armin, Hochdorf; Hunziker Andrea, Siebnen; Künzle Rony, Oberuzwil; Lagler Marco, Einsiedeln; Weber Daniel, Bilten; Wyttenbach Renato, Obfelden.

INFO

PayTec
SWISS TECHNOLOGY

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

...lässt Ihre Kasse klingeln

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

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

Der Wettstreit um geeignete Lehrlinge

Zur Nachahmung empfohlen

Viele Betriebe bekunden derzeit Mühe, ihre Lehrstellen zu besetzen. Oftmals ist die Nachfrage zwar vorhanden, es fehlen jedoch die geeigneten Bewerber/innen. Lösungen, wie der Fachkräftemangel bekämpft werden kann, gibt es viele; wir stellen als Beispiel die Aktion «Rent a Boss» der Solothurner Wirtschaftsverbände vor. Bruno Sinzig, Redaktion

■ Zwar entscheidet sich die Mehrheit der Schulabgänger für eine praxisbezogene Berufsausbildung in einem Unternehmen. Trotzdem wird es auch für das Autogewerbe immer schwieriger, fähige Bewerber für die angebotenen Lehrstellen zu finden. Bei den automobiltechnischen Grundbildungen, die mit dem Eidgenössischen Fähigkeitszeugnis (EFZ) abgeschlossen werden, sind grosse Unterschiede festzustellen. Während die Situation im Bereich Automobil-Fachmann – also der dreijährigen Berufsausbildung – noch erträglich ist, sieht es bezüglich der vier Jahre dauernden Ausbildung zum Automobil-Mechatroniker entscheidend weniger gut aus. Der Hauptgrund liegt dabei in den hohen Anforderungen, die nur von motivierten, gut qualifizierten Schulabgängern erfüllt werden können.

Mit ein Grund ist jedoch auch der Umstand, dass Eltern ihre Kinder lieber ins Gymnasium schicken, obwohl vielmals sogar bekannt ist, dass auch die Berufslehre die Tür zur Fachhochschule oder zur Uni öffnen kann.

Eher ein Nischendasein fristet die Attestausbildung (EBA) zum Automobil-Assistenten. Die für schulisch eher leistungsschwächeren, praktisch veranlagten Schüler gedachte zweijährige Ausbildung wird oftmals unterschätzt, stellt sie doch ein ideales Sprungbrett für eine anschliessende EFZ-Ausbildung dar.



Kandidat Gabriel beim fiktiven Vorstellungsgespräch mit den beiden «Bossen».

«Rent a Boss»

Das vom Kantonal Solothurnischen Gewerbeverband (kgv), der Solothurnischen Handelskammer sowie dem Amt für Berufsbildung, Mittel- und Hochschulen ausgearbeitete Projekt richtet sich an die Schulen der Sekundarstufe I. Lehrkräfte, deren Klassen im Berufswahlprozess stehen oder sich auf die Berufswelt vorbeereiten, können Wirtschaftsvertreter für einen Besuch in der Schule buchen.

Die massgeschneiderten, auf den Lehrplan abgestimmten Angebote vermitteln den Jugendlichen den reale Berufsalltag. Den Lehrpersonen garantiert «Rent a Boss» die Einhaltung des Lehrplans und den «Bossen» einen direkten Kontakt zu den Jugendlichen.

Die drei Module:

1. «Im Gespräch mit dem Boss»

Dieses Angebot beinhaltet eine lebendige Auseinandersetzung mit der Berufswelt. Die Jugendlichen erhalten von einem in die Schulklasse eingeladenen Unternehmer ungefilterte Informationen zur Berufswelt und zu den Anforderungen der Betriebe an die Lernenden. Der Wirtschaftsvertreter gibt einen Einblick in den Betrieb und die Berufe, die dort erlernt werden können. Falls dies möglich ist, wird der «Boss» durch einen Lernenden begleitet. Indem wichtige Fragen zu Beruf und Arbeitswelt beantwortet werden, erhalten die Jugendlichen ein realistisches Bild vom Alltag im Betrieb und in der Berufslehre.

Weiterbildung an der TBZ

www.tbz.ch

Automobildiagnostiker/-in BP
Automobil-Werkstattkoordinator/-in BP oder Zertifikat
Betriebswirt/-in im Automobilgewerbe HFP
Carrosseriewerkstattleiter/-in BP, Fachrichtung Spenglerei



Technische Berufsschule Zürich | Höhere Fachschule | Sihlquai 101 | 8090 Zürich
 admin.hf@tbz.zh.ch 044 446 95 11

2. «Bewerbungswerkstatt»

Im Fokus steht das Auswahlverfahren von Bewerbungen für eine Lehrstelle. Die Schülerinnen und Schüler erhalten von Personalverantwortlichen Informationen zum Selektionsprozess. Die Jugendlichen erhalten Rückmeldung zu ihren Bewerbungsunterlagen, die sie vorgängig eingereicht haben. Als Höhepunkt werden im Klassenzimmer einzelne fiktive Bewerbungsgespräche durchgeführt.

3. «Elternabend mit dem Boss»

Diese Informationsveranstaltungen richten sich an Eltern zusammen mit den Jugendlichen. Wirtschaftsvertreter geben Auskunft über den Selektionsprozess, die Anforderungen der Betriebe an Lernende, den Alltag in der Berufslehre und über Karrierechancen.

Die AGVS-Sektion macht mit

Als Vertreter des Autogewerbes engagiert sich Thomas Jenni, der Geschäftsführer der AGVS-Sektion Solothurn, im Projekt «Rent a Boss». Dem Chef des ÜK-Zentrums des AGVS-SO liegt die Berufsbildung besonders am Herzen. Da er zudem im kgv als Projektleiter Berufsbildung amtiert und dessen Lehrstellenmarketing betreut, ist er prädestiniert, als Boss einzuspringen. Auf seine Veranlassung hatten wir die Möglichkeit an einer Bewerbungswerkstatt teilzunehmen.

Das Modul 2 in der Praxis

Neben Thomas Jenni war auch Marianne Schär, die als Leiterin Berufsbildung Pflege der Solothurner Spitäler AG (soH) den Bereich Gesundheitsberufe abdeckt, als «Boss» im Einsatz. In einer



Marianne Schär (soH) und Thomas Jenni (AGVS/kgv) waren als «Bosse» im Einsatz.

Vorgespräch wurden die vorgängig eingereichten Bewerbungsdossiers von zwei ausgewählten Kandidaten gesichtet.

Die zwei Bewerbungsgespräche fanden dann in der Klasse statt. Die nichtbeteiligten Schülerinnen und Schüler erhielten den Auftrag, auf einem vorbereiteten Formular ihre Feststellungen zu den Themenbereichen Auftreten, Gespräch und Hintergrundwissen zu notieren.

Beim Echtdurchgang des fiktiven Vorstellungsgesprächs mussten die Kandidaten unter anderem erläutern, weshalb sie den gewählten Beruf erlernen möchten. Während es für die Kandidatin Laura klar ist, dass sie eine Ausbildung als Assistentin Gesundheit und Soziales (AGS) anstrebt, waren die Vorstellungen von Kandidat Gabriel eher diffus. Wunschvorstellungen sind Informatiker oder irgendetwas in Richtung Multi-Media.

Wertvolle Nachbesprechung

Es ist naheliegend, dass einzelne Punkte bereits in den simulierten Bewerbungsgesprächen angeschnitten wurden. In der abschliessenden Zusammenfassung wurden die wichtigsten Eckpunkte nochmals aufgelistet. Speziell ins Auge stachen dabei – bei beiden Kandidaten – die unentschuldigsten Absenzen. Die Bosse wiesen darauf hin, dass im Bewerbungsschreiben diese unbedingt begründet werden müssten. Falls dies nicht der Fall sei, bestehe grosse Gefahr, dass die Bewerbung schon in der ersten Sichtung auf die Beige der Absagen zu liegen komme. Sofern die Schulleistungen zwischendurch schwächer waren oder der Verlauf sogar nach unten zeige, müsse auch da – falls es plausible Gründe dafür gebe – unbedingt aufgezeigt werden, weshalb dies so sei.

Kritisch und sehr differenziert fielen die Rückmeldungen der Schulkameraden aus. Sozusagen aus der Zuschauerperspektive konnten sie sich ein gutes Bild machen, ob ihre Kollegen, die sie aus dem Schulunterricht ja bereits kannten, im praktischen Vorstellungsgespräch punkten konnten oder ob sie das Ziel eher verfehlt hätten. Es war unverkennbar, dass – neben den direkt Beteiligten – auch die Mitschüler mannigfaltige Inputs erhielten, die sie in ihren Vorstellungsgesprächen berücksichtigen werden.

Fazit

Zwar wird das in der Schule stattfindende aktive Buhlen um den künftigen Berufsnachwuchs nicht von allen Kreisen goutiert. Die Argumente sind: Das ist Schulgebiet. Das Gewerbe soll unsere Kinder doch einfach in Ruhe lernen lassen, statt sie so früh wie möglich aus der Schule zu locken. Wir meinen, dass «Rent a Boss» oder ähnlich gelagerte Aktionen im Berufswahlunterricht sehr wohl ihren Platz finden sollen. Unser Tipp deshalb: Zur Nachahmung uneingeschränkt empfohlen! <

FIGAS – Ihr Branchenprofi
professionell – diskret – persönlich



BranchenProfi

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

FIGAS Autogewerbe-Treuhand der Schweiz AG
Mühlestrasse 20 | 3173 Oberwangen
Telefon +41 31 980 40 50 | www.figas.ch

Ein Unternehmen der OBТ Gruppe

Ölpumpen

Öl(druck) nach Bedarf

Bei den Verbrennungsmotoren wird ein Teil der Leistung für den Antrieb der Nebenaggregate abgezweigt. Im Hinblick auf die CO₂-Optimierung kommen daher zunehmend geregelte Ölpumpen zum Einsatz. Je nach Regelstrategie kann dadurch der Treibstoffverbrauch mehr oder weniger stark vermindert und gleichzeitig der Wirkungsgrad des Motors erhöht werden. Bruno Sinzig, auto&wissen

■ Bei Personenwagen stehen am Schwungrad des Verbrennungsmotors nur circa 86 Prozent der erzeugten Leistung für den eigentlichen Antrieb zur Verfügung. Die restliche Energie – immerhin rund ein Siebtel – wird für den Antrieb der Nebenaggregate aufgewendet.

Im Hinblick auf den maximal erlaubten CO₂-Ausstoss ist es unerlässlich, dass jede Fahrzeugkomponente, motorseitig somit auch die Nebenaggregate, optimiert werden. Dazu setzen die Entwicklungsingenieure vermehrt auf so genannt geregelte Ölpumpen, ergibt sich doch im NEFZ (Neuer Europäischer Fahrzyklus) gegenüber konventionellen Ölpumpen ein mehr oder weniger grosses CO₂-Reduktionspotenzial. Einzelne Hersteller geben (enthusiastisch) Einsparungen von bis zu 4 Prozent an – dieser Wert variiert dabei je nach Grösse des Motorhubraums.

Grundsätzlich müssen die Ölpumpen der Verbrennungsmotoren so ausgelegt sein, dass sie auch bei hohen Öltemperaturen bereits bei Leerlaufdrehzahlen einen ausreichenden Druck erzeugen. Insbesondere bei Motoren, welche ein Nockenwellenverstellungssystem aufweisen, ist bereits bei niedrigen Drehzahlen ein verhältnismässig hoher



Bild 1: Regelbare Pendelschieber-Ölpumpe.

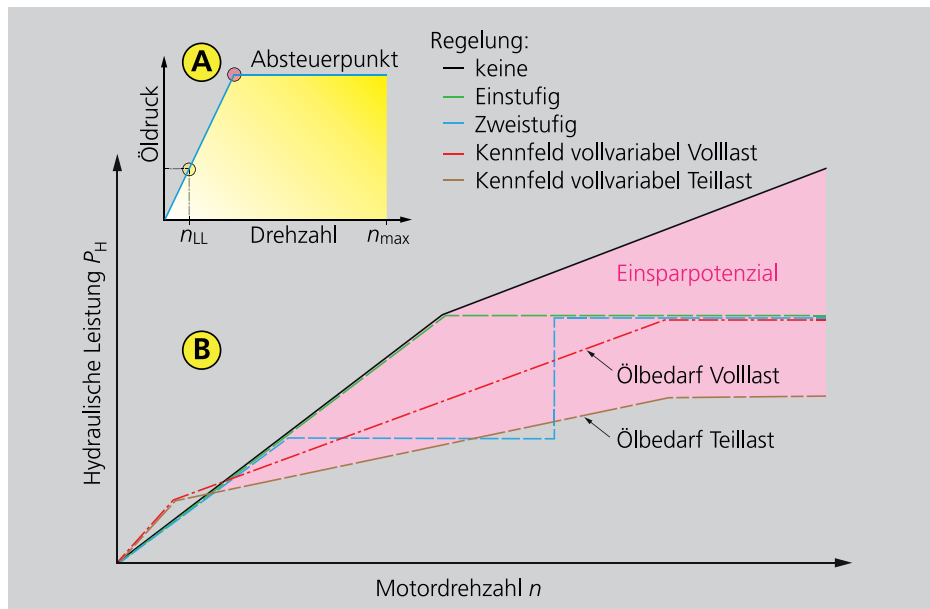


Bild 2: A Öldruck und Ölbedarf; B als Funktion der Motordrehzahl.

Druck erforderlich. In Bild 2 / A ist ersichtlich, dass bei konventionellen Pumpen der Druck oberhalb der Leerlaufdrehzahl linear mit der Drehzahl bis zum Absteuerdruck ansteigt (Pos. B). Danach bleibt der Förderdruck konstant, derweil die Fördermenge immer noch – allerdings weniger stark als im niedrigen Drehzahlbereich – ansteigt (Bild 2 / B). Da der Ölbedarf geringer ist als die Fördermenge, welche von der Pumpe bereitgestellt werden könnte, besteht vorab im höheren Drehzahlbereich ein ansehnliches Einsparpotenzial. Es wird nun angestrebt, den Anteil der von der Pumpe geförderten Ölmenge, welcher bei konventionellen Anlagen über das Überström- oder Überdruckventil abgeführt wird, zu verringern.

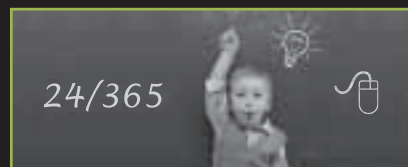
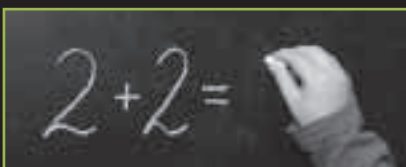
Beachtenswert ist zudem der Umstand, dass dank der Regelung des Öldrucks und /

oder der Fördermenge der Ölverschleiss verringert werden kann, da weniger Öl umgewälzt werden muss.

Ausführungsarten

Das CO₂-Reduktionspotenzial ist massgeblich von der Steuer- oder Regelstrategie abhängig. Je nach Ausführungsart werden die Pumpen mit mechanischer, hydraulischer oder elektrohydraulischer Steuerung / Regelung ausgestattet. Bei der elektrohydraulischen Variante kommt anstelle eines federbelasteten Ventils ein Elektromagnetventil zum Einsatz.

Bei der einstufigen Regelung, dem einfachsten Fall, erfolgt die Änderung der Fördermenge über einen Regeldruck, welcher entweder direkt an der Pumpe oder an einer beliebigen Stelle im Ölkreislauf abgenom-



men wird. Der Druck wirkt auf einen Kolben oder auf eine Fläche, welche beispielsweise an einem Regelring angebracht ist. Sobald der Öldruck einen festgelegten Wert übersteigt, wird der Kolben oder der Regelring gegenüber einer Regelfeder betätigt. Ermöglicht werden dadurch von der Motordrehzahl unabhängige Förderdrücke und / oder -volumen.

Bei den zweistufig geregelten Schmier-systemen wird beispielsweise bei einer definierten Motordrehzahl von der niedrigen auf die hohe Druckstufe umgeschaltet. Bei einer anderen Strategie wird – wie in Bild 2 / B dargestellt – die hydraulische Leistung drehzahlabhängig angepasst.

Mehrstufige und vollvariable Regelungen sind mithilfe von Schalt- oder Regelventilen möglich. Spitzenwerte in Sachen Effizienz werden durch die Vernetzung mit dem Motorsteuergerät des Fahrzeugs erzielt, da die Pumpen dadurch bedarfsgerecht und abhängig vom Betriebszustand des Motors angesteuert werden können. Folgende Ausführungsarten kommen derzeit als geregelte Pumpen zum Einsatz:

- Aussenzahnradpumpen
- Trochoidenpumpen
- Pendelschieberpumpen

Aussenzahnradpumpen

Aussenzahnradpumpen bestehen aus zwei in gegensätzlicher Richtung drehenden Zahnrädern. Die beiden Zahnräder greifen an der Ansaugseite ineinander ein. Im Betrieb wird die Flüssigkeit in den Freiraum, welcher in den Zahnflanken und dem Gehäuse entsteht, angesaugt. Die Flüssigkeit, die sich in den

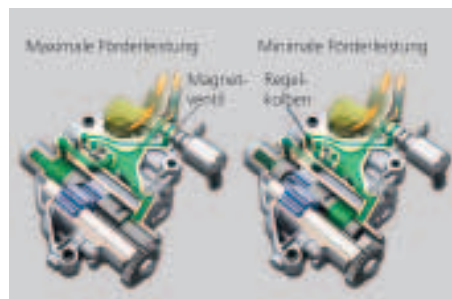


Bild 3: Regelbare Aussenzahnradölpumpe.

Zahnflanken befindet, wird zur Druckseite gefördert. Bei den Aussenzahnradpumpen ist die bei einer bestimmten Drehzahl erreichbare Fördermenge grundsätzlich vom (Verdrängungs-)Raum der Zahnflanken abhängig. Beeinflusst wird dieses Verdrängungsvolumen insbesondere durch die Länge des Eingriffs der Förderzahnräder.

Eine Anpassung der Förderleistung – des Fördervolumens pro Umdrehung – erfolgt durch die axiale Verschiebung des einen Zahnrades (Bild 3). Am einfachsten erfolgt diese Längsverschiebung am getriebenen Zahnrad. Mithilfe des Steuerventils wird der Druck, welcher auf den Betätigungskolben wirkt, beeinflusst.

Rotor- oder Trochoidenpumpen

Bei Rotor- oder Trochoidenpumpen kann eine variable Förderung beispielsweise erzielt werden, indem der Förderdruck auf eine federbelastete Fläche wirkt, welche dann einen zusätzlich angebrachten Aussen-

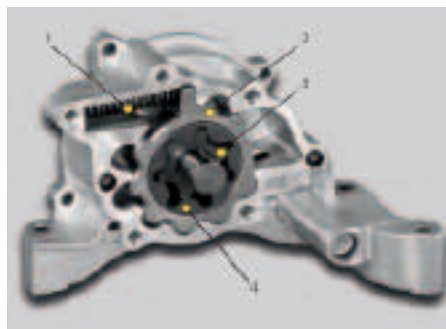


Bild 4: Regelbare Trochoidenölpumpe; 1 Regelfelder, 2 Regelring, 3 Innenläufer, 4 Aussenläufer.

ring verdreht. Die Verdrehung des Regelrings bewirkt eine Raumverringerng zwischen dem Innen- sowie Aussenläufer, wodurch die Fördermenge der Pumpe vermindert und der Druck im Schmier-system konstant gehalten werden kann.

Pendelschieberölpumpen

Hocheffizient sind die Pendelschieberölpumpen, eine Weiterentwicklung auf der Basis einer Flügelzellenpumpe (Bilder 1 und 5).

In einem Aussenrotor sind drehbar Pen-

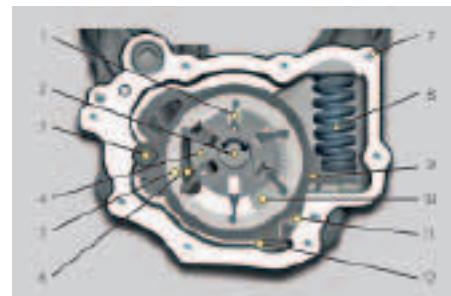


Bild 5: Aufbau der Pendelschieberölpumpe: 1 Pendel, 2 Welle, 3 Stift, 4 Innenrotor, 5 Aussenrotor, 6 Druckseite, 7 Gehäuse, 8 Feder, 9 Schieber (Aussenrotor), 10 Saugseite, 11 Dichtleiste, 12 Druckregelkammer.

del gelagert; sie sind mit dem exzentrisch angeordneten Innenrotor verbunden. Durch diese Anordnung entsteht jeweils zwischen zwei Pendeln eine in sich dichte Förderzelle. Gegenüber der Flügelzellenpumpe ergibt sich bei der Pendelschieberpumpe eine geringere Reibung. Während bei der herkömmlichen Flügelzellenpumpe die Flügel über den gesamten Umfang am Aussenring reiben, bewegen sich bei der Pendelschieberpumpe die Pendel mit geringer Geschwindigkeit nur radial in der Nut des Innenrotors.

Die stufenlose Mengen- beziehungsweise Druckregelung erfolgt durch die Verdrehung des auf dem Bolzen (Bild 5 / Pos. 3) gelagerten Schiebers (9). Der in der Druckregelkammer (12) anliegende Druck wirkt dabei entgegen der Kraft der Feder (8). Je nach Grösse der Förderzellen, welche durch den exzentrisch zum Innenrotor gelagerten Aussenrotor gebildet werden, kann – analog der Trochoidenpumpe – die Pumpe bedarfsgerecht geregelt werden. <



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

INFO

Sektion beider Basel

> Berufsschau Pratteln 2015

■ Vom 21. bis 25. Oktober 2015 präsentierten sich über 130 Aussteller mit rund 190 Lehrberufen praxisnah auf einer Ausstellungsfläche von 7300 Quadratmetern. Gegen 50000 Besucher, darunter Schülerinnen und Schüler der Region Nordwestschweiz, aber auch Eltern, Lehrpersonen und Ausbildungsverantwortliche, besuchten die Messe.

Der Stand der AGVS-Sektion beider Basel war dank einem neu restaurierten Opel Corsa OPC kaum zu übersehen und nicht nur für die Jugendlichen ein Blickfang. Das Junior Car Crack (JCC) Team hat bei der Restauration des Fahrzeuges tolle Arbeit geleistet – ein grosses

Dankeschön an dieser Stelle an das JCC-Team!

Die zweite Hauptattraktion fand ebenfalls grossen Gefallen: 98 Interessierte haben beim Reifenwechsel mitgemacht, ein neuer Teilnehmerrekord für die AGVS-Sektion beider Basel.

Das Organisationsteam blickt auf spannende, abwechslungsreiche und erfolgreiche Messtage zurück. «Der Austausch mit interessierten Jugendlichen, ihnen unsere Berufe sowie die Faszination Auto mitzugeben, ist für mich eine grosse Bereicherung und Freude», erzählt Patrick Helbling, ÜK-Kursleiter AGVS-Sektion beider Basel.

Auch Armin Bühlmann, Leiter des Ausbil-

dungszentrums Muttenz freut sich über die vielen interessierten Besucher, die den Stand der AGVS-Sektion beider Basel aufsuchten und hofft, dass er einige der Jugendlichen schon bald auch als Lernende im Ausbildungszentrum begrüssen darf. <

René Degen, Armin Bühlmann



Das JCC-Team am Stand der AGVS-Sektion beider Basel.

Sektion Thurgau

> Garagisten drückten die Schulbank

■ Über 100 Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben an der Schulung der AGVS-Sektion Thurgau (AGVS-TG) und dem Strassenverkehrsamt Thurgau teilgenommen. An der Schulung standen insbesondere die administrativen Abläufe und das Dokumentenmanagement im Reparaturbestätigungsverfahren im Mittelpunkt.

Wird bei einer amtlichen Motorfahrzeugkontrolle ein Mangel festgestellt, steht es dem Fahrzeughalter je nach Art des Mangels offen, ob die Behebung erneut durch das Strassenverkehrsamt oder im Reparaturbestätigungsverfahren durch eine autorisierte Garage kontrolliert werden soll.

Im letzten Jahr sind im Kanton Thurgau knapp 10000 Reparaturbestätigungen ausgelöst worden, davon wurden über 90 Prozent von autorisierten Garagen durchgeführt.

Seit 2010 erteilt der AGVS-TG Garagen die Bewilligungen zur Durchführung von Reparaturbestätigungen, sofern die Betriebe einem vorgegebenen Anforderungsprofil entsprechen.

Obschon AGVS-TG und Strassenverkehrsamt sich mit der Entwicklung der Reparaturbestätigungen sehr zufrieden zeigen, sehen sie noch Handlungs- und Schulungsbedarf in den administrativen Abläufen. «Wir mussten bei Stichproben feststellen, dass teilweise die Dokumente an die falsche Stelle weitergeleitet oder die Unterlagen nicht ordnungsgemäss oder unvollständig archiviert werden», berichtet Markus Häberli, der als Vorstandsmitglied des AGVS-TG die meisten Stichproben durchgeführt hat. Bei den Stichproben wurde im Wesentlichen festgestellt, dass die Reparaturbestätigungen fachtechnisch ausnahmslos einwandfrei erfolgen.

«Bei der Besprechung der Stichprobe habe ich bei den Betrieben betreffend administrativer Abläufe aber oft eine Unsicherheit gespürt», so Häberli weiter. Der Einladung zur Schulung sind entsprechend zahlreiche Teilnehmerinnen und Teilnehmer gefolgt. AGVS-TG und Strassenverkehrsamt zeigen sich über das Interesse sehr zufrieden.

Ideale Bedingungen für die Durchführung der Schulung fanden die Organisatoren im neuen Kurszentrum LMB Technik und Bildung in Weinfelden vor. An der Veranstaltung orientierte das Strassenverkehrsamt ebenfalls über Besonderheiten bei der Durchführung von Reparaturbestätigungen von Anhängern, bevor im Anschluss während einem Apéro der Kontakt und Meinungsaustausch unter den Garagisten gepflegt werden konnte. <
wmc

Die Durchkommer.

THULE   



Einfach durchkommen:
Autozubehör für die Wintersaison.

CHEMUWA



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

Sektion Zürich

> 1. Kantonalzürcher Berufsmeisterschaften an der «autotecnica.ch»



Strahlender Gewinner: AMAG-Stift Cyrill Wälchli (18) mit dem Siegerpokal. Cyrill ist damit automatisch für die Schweizer Berufsmeisterschaften «SwissSkills» qualifiziert.

■ Während in den Haupthallen der Auto Zürich Car Show an den vier Messetagen mehr als 61 000 Autofans die neuen Modelle bestaunten, bestritten an der Partnermesse «autotecnica.ch» 17 junge Automobil-Mechatroniker die ersten Kantonalzürcher Berufsmeisterschaften in Automobiltechnik.

Fünf Disziplinen

Die jungen Berufsleute mussten sich in fünf Disziplinen messen. So galt es unter anderem einen Zylinderkopf zu vermessen, eine Fehlerdiagnose bei einem Canbus zu erstellen und ein Getriebe zusammensetzen. Abschliessend mussten die Teilnehmer einen Kurzvortrag zu einem berufsfremden Thema halten und in einem Interview ihre Motivation für die Teilnahme zu den Berufsmeisterschaften erläutern.

Vor allem das Arbeiten am Motor bereitete einigen Teilnehmenden Mühe, wie Prüfungsexperte Robert Bammatter von der Technischen Berufsschule Zürich (TBZ) zu berichten wusste. «Bei den überbetrieblichen Kursen ist das kein Thema, darum wird es auch nicht geübt», sagt der Berufsschullehrer. Bammatters TBZ-Kollege Klaus Schmid, Leiter Abteilung Automobiltechnik, beschrieb das Niveau der Teilnehmer aber als gut bis sehr gut.

Besuch von Urs Wernli

Davon konnte sich auch AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli überzeugen, der den Berufsmeisterschaften einen Besuch abstattete.



Ob Fehlerdiagnose bei einem Canbus (oben), im Interview (Mitte) oder beim Zylinderkopf vermessen (unten) – die jungen Berufsleute waren gefordert.

te. Interessiert liess er sich die Aufgaben zeigen, schaute dem einen oder anderen Teilnehmer über die Schulter und wünschte ihnen viel Glück.

Cyrill Wälchli fährt zu den SwissSkills 2016

Am Ende schwang der 18-jährige Cyrill Wälchli aus Bülach oben aus. Der Automobil-Mechatroniker-Lehrende der AMAG Utoquai hat sich mit seinem Sieg direkt für die SwissSkills 2016 qualifiziert. <

Mario Borri

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

Autotransport-Anhänger und Aufbauten
besuchen bei unserer Ausstellung oder
verlangen Sie eine Vorführung.
Auch in Kommaterassicherung lieferbar.

T&W Technik
Dammstrasse 16, 8112 Otelfingen
Tel. 044 944 20 62
www.fgs-fahrzeuge.ch

seit 1904
CORTELLINI & MARCHAND AG
061 312 40 40
Rheinfelderstrass 6, 4127 Birsfelden

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

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

www.auto-steuergeraete.ch www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch

Yokohama

www.yokohama.ch

> **Spannende Fortschritte bei Reifen-Aerodynamik**

Das Element Luft spielt für die Reifenindustrie eine wichtige Rolle – und das nicht nur als «Füllgas». Auch der Aspekt der Aerodynamik direkt am Rad ist sehr wichtig, denn hier lassen sich noch entscheidende Fortschritte bei Spritverbrauch und Fahrzeugsicherheit machen. Finnen sind in diesem Fall kleine Flügelchen oder Flossen, die das aerodynamische Verhalten des Reifens verbessern und bereits im Dezember 2012 von Yokohama entwickelt wurden. Zu dieser Erkenntnis verhalfen Experimente mit modernster Simulationstechnologie, die bereits 2010 begannen. Zunächst kamen die Finnen nur an der inneren Seitenwand zum Einsatz, um energieraubenden Luftverwirbelungen im Radkas-

ten zu reduzieren. Schnell zeigte sich jedoch, dass die kleinen Flügelchen mehr können: An der Aussenwand platziert und in anderer Gestalt und Position können sie nämlich sowohl den Luftwiderstand des Fahrzeugs verbessern als auch dessen Abtrieb – je nachdem in welcher Rotationsstellung sie gerade sind.

Das Finnen-Design ist jedoch nicht der einzige Durchbruch, den Yokohama in den letzten Jahren erzielte. Gute Ergebnisse erzielte man auch mit so genannten Dimples in der Seitenwand – grubenförmigen Vertiefungen, wie man sie sonst bei einem Golfball findet.

Auch hier haben die jüngsten Versuche zu neuen Erkenntnissen bezüglich der optimalen Platzierung geführt. <



Die Finnen (r.) verbessern die Aerodynamik.

IG Swissgarant

www.swissgarant.ch

> **Die IG-Swissgarant im Trainingslager**

Das Seminar Schadenmanager der IG Swissgarant vom November deckte auf, womit die Branche aktuell zu kämpfen hat und was die Herausforderungen der Zukunft sind.

Nicht nur die Automatisierung der Fahrzeuge nimmt zu, auch die Komplexität der Carrossierstrukturen. Unfallschäden an solchen Fahrzeugen können nur in Betrieben repariert werden, in denen nach Herstellervorgabe Instand gestellt wird, also etwa in Swissgarant-Betrieben. Nur korrekte Instandstellung führt dazu, dass alle Herstellergarantien erhalten bleiben. Dies sind Argumente, die ein Swissgarant-Betrieb zur Hand hat, wenn eine leistungspflichtige Versicherung ihrem Kunden oder dem Geschädigten im Schadenfall von gewissen Reparaturmethoden abrät und sie gar als unnötigen «Eingriff» abtut, um ihre

Schadenskosten zu optimieren.

Es gilt für die Branche auch andere Probleme zu meistern. So trimmen die Versicherungen ihre Aussendienstmitarbeiter darauf, bei Schäden, die sich dem Totalschadenwert nähern, einen «kommerziellen Totalschaden» anzustreben. Mit dem Verkauf des Unfallwracks können die Kosten besser optimiert werden als im Reparaturfall. Folgen: Dem Reparaturbetrieb entgeht ein Auftrag, der Autohalter verliert sein Auto, obwohl es reparaturwürdig ist. Credo der IG Swissgarant: Der Fokus liegt in solchen Fällen immer auf dem Kundenwunsch. Es wird dem Kunden mitgeteilt, dass sein Auto repariert werden kann, aber auch, dass die Situation für einen allfälligen Fahrzeugwechsel günstig wäre. Ein Kunde wird im Grenzfall also nicht zur Reparatur überredet. <

BASF Coatings Services AG

www.basf-coatings-services.ch

> **3M und BASF Coatings verstärken Partnerschaft**

Die Weiterbildung und Förderung der Carrosserieberufe ist der BASF Coatings Services AG ein wichtiges Anliegen. Der Lieferant von Premium-Autoreparaturlacken verfügt in Wangen an der Aare über ein Schulungszentrum für Auto-Lackierer, in welchem die Fachleute ihr Handwerk weiter verfeinern und das Optimum an Können herausholen. Das «Refinish Comptence Center» ist nun mit einer Arbeitsstation von 3M ausgestattet worden. «Die Arbeitsstation ist eine Sonderanfertigung mit über acht Metern Länge», erklärt Joshua Wernli von 3M. «Sämtliche Arbeitsinstrumente von 3M sind optimal verteilt, die Arbeitsprozesse sind dadurch massiv verbessert.»



Schulungsleiter Daniel Meier inspiziert die neue Arbeitsstation.

stellend», resümiert Sebastian Wyder, Technischer Leiter bei BASF Coatings Services AG. «Unser Partner 3M hat mit der Einzelanfertigung einen Mehrwert erschaffen, den es bislang so auf dem Lackiermarkt in der Schweiz nicht gibt.» Auch BASF-Schulungsleiter Daniel Meier ist von der Arbeitsstation begeistert: «Dank dieser modernen Arbeitsstation sind unsere Schulungen nun noch effizienter. Die Station ist nach Themen sortiert, so herrscht perfekte Ordnung.» <

Auch die Verantwortlichen von der BASF Coatings Services AG sind von der Sonderanfertigung überzeugt: «Das erste Feedback von Kunden ist absolut zufrieden-

Federal-Mogul Motorparts

www.federalmogulmp.com

> **Optimiertes Bauteildesign verbessert Dichtungen**

Federal-Mogul Powertrain hat ein neues Herstellungsverfahren zur besseren Abdichtung von Turboladerauslässen entwickelt. Dabei setzt das Unternehmen auf eine Anpassung des Bauteildesigns und den Einsatz eines neuen Schweissverfahrens, um eine dauerhafte Verbindung der unterschiedlichen Werkstoffe des Dichtflanschs für den Turboladerauslass zu ermöglichen.

Dichtungen für Turboladerauslässe bestehen in der Regel aus einer Distanzlage, die zum Schutz vor Korrosion und zur Wärmereflektion mit Aluminium beschichtet ist. Zusätzlich werden beidseitig auf die Distanzlage sogenannte Funktionslagen aus Federstahl mit integrierter Dichtsicke aufgebracht. Um diese drei Lagen zu einem Bauteil zusammenzufügen, werden sie miteinander verschweisst. Dabei

kann die Homogenität der Dichtung durch eine Reaktion der Aluminiumbeschichtung beeinträchtigt werden. «Während des Schweissvorgangs können Blasen auf der Dichtungsoberfläche entstehen, die zu Unebenheiten und damit zu einem ungleichmässigen Kontaktdruck und verminderter Dichtungsleistung führen», erläutert Thorsten Schäfer, Global Engineering Manager von Federal-Mogul Powertrain. «Um dem entgegenzuwirken haben wir das Bauteildesign optimiert und parallel ein neues Schweissverfahren implementiert.» <



Autoneum Holding AG

www.autoneum.ch

> Moderne Motorabdeckungen reduzieren Gewicht

Um Hersteller in der Erfüllung der weltweit zunehmenden Vorgaben zur Emissions- und Lärmreduzierung von Fahrzeugen zu unterstützen, hat Autoneum sein breites Angebot an leichtgewichtigen und geräuschreduzierenden Komponenten um multifunktionale Motorabdeckungen aus Theta-FiberCell erweitert. Diese Schlüsseltechnologie berücksichtigt kundenspezifische Produkthanforderungen wie optimalen Lärmschutz und eine integrierte Wärmeisolation. Im Vergleich zu herkömmlichen Motorabdeckungen aus Kunststoff sind Motorabdeckungen aus Theta-FiberCell um über 50 Prozent leichter, was einer Gewichtsreduktion von bis zu einem Kilo pro Fahrzeug entspricht. Gleichzeitig absorbieren sie störende Motorengeräusche und tragen so zu einer verbesserten Akustik in der Passagierkabine und zu höherem Fahrkomfort bei. Theta-FiberCell hält Temperaturen bis 200 Grad Celsius stand und weist eine hohe Resistenz gegen Motorvibrationen auf. Die handlichen und einfach zu montie-

renden Motorabdeckungen überzeugen durch eine innovative textile Oberfläche, deren optische Gestaltung von Fahrzeugherstellern individuell bestimmt werden kann. Sie sind darüber hinaus mit den Motorkapselungen von Autoneum kombinierbar, die ebenfalls auf Theta-FiberCell basieren und 2012 im Markt eingeführt worden sind. Die Serienproduktion der heute bereits in Europa hergestellten Motorabdeckungen erfolgt nachfragebedingt zukünftig auch in Asien und den USA. <

**Brembo**

www.brembo.com

> Neuartiger B-M8 Bremsattel

Brembo präsentiert den B-M8, einen komplett neuartigen 8-Kolben-Bremsattel, und dessen Pendant, den B-M4, in Las Vegas auf der Messe der Specialty Equipment Market Association (SEMA) 2015.

Der B-M8 mit vier Belägen eignet sich für Scheibengrößen bis 420 x 40 mm. Dieser vollkommen neuartige Bremsattel ist speziell für Vorderachsbremsen von Lastkraftwagen, SUV und grossen Hochleistungslimousinen ausgelegt. Er ist mit 40,13 x 14 x 18,03 cm einer der grössten von Brembo produzierten Bremsättel und das Produkt von mehr als tausend Stunden Entwicklungsarbeit, inklusive der Tests am Fahrzeug und der Entwicklung der Gusstechnik. Er ist für Drehmomente bis 5700 Nm ausgelegt.

Der B-M8 wird in einem bahnbrechenden Gussverfahren mit 4D-Technologie gefertigt, das hier zum ersten Mal für die Herstellung von Fahrzeug-Bremsät-

teln eingesetzt wird. Die Technologie dieses Gussverfahrens bietet Brembo die Möglichkeit für völlig neuartige Konstruktionen, die sich grundlegend von allem abheben, was in diesem Markt bisher gängig ist. Dank dieser Technologie verfügt der gegossene Bremsattel über technische Eigenschaften, die üblicherweise im Motorsport oder bei geschmiedeten Bremsätteln zu finden sind. Der B-M8 wird mit integrierten Leitungen für Bremsflüssigkeit statt mit den eher konventionellen, starren Leitungsanschlüssen gegossen. Ein einziger unsichtbarer Entlüftungsstopfen sorgt für mehr Sicherheit und Konstruktionsfreiheit, da er besser in das Gesamtkonzept integriert ist.

Der B-M8 und der B-M4 eignen sich ideal für eine Reihe von Lastkraftwagen, SUV und Limousinen. Zum Beispiel: Die Ford F-Serie und Expedition, Dodge Ram, Toyota Tundra, Nissan Frontier, Land Rover Range Rover, Mercedes-Benz SUV und Porsche Cayenne. <

AUTOINSIDE – Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

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

HerausgeberAuto 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:**Monique Baldinger, Armin Bühlmann, René
Degen, Sara Degiorgi, Jürg Dällenbach,
François Launaz, Ivan Lattarulo, Olivia Solari,
Raoul Studer, Urs Wernli**Gestaltung**

Heini Schmid, Robert Knopf

AnzeigenKneisel Media
Schlossmatte 15, Postfach 1220
CH-3110 Münsingen
Tel. +41 79 755 04 44 / +41 31 791 11 56
Fax +41 31 791 11 52
autoinside@bluewin.ch, www.autoinside.ch
Günther Kneisel**Druck / Versand**galledia ag
www.galledia.chDie erscheinenden Meldungen sind nach
bestem Wissen recherchiert. Der AGVS
übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit,
Vollständigkeit und Aktualität der Artikel.gedruckt in der
schweizAuto Gewerbe Verband Schweiz
Union professionnelle suisse de l'automobile
Unione professionale svizzera dell'automobile



CarGarantie

wünscht der gesamten Automobilbranche
frohe Weihnachten und alles Gute
im neuen Jahr.

kompetent
fair
serviceorientiert

CarGarantie:
Ihr Garantie- und
Kundenbindungs-
Spezialist.

CG CAR-GARANTIE
VERSICHERUNGS-AG
TEL 061 426 26 26
www.cargarantie.ch

 **CarGarantie**
takes the risk out 