

AUSGABE 1 - JANUAR 2017

AUTO INSIDE

Das Fachmagazin für die Schweizer Garagisten

**Warum Sie den «Tag der Schweizer Garagisten»
auf keinen Fall verpassen dürfen**

Seiten 8 bis 17

**Was eine Garantiever sicherung mit
Kundenzufriedenheit zu tun hat**

Seiten 18 bis 20

**Weshalb Sie Freunde Verwandte und Kunden zum
«Ja» bei der NAF-Abstimmung motivieren sollen**

Seiten 44 bis 46

AGVS Garantie

erfolgreich seit 2005

by Quality1 AG


Die **AGVS Garantie by Quality1 AG** ist bereits seit über 10 Jahren erfolgreich am Markt und hilft Ihnen, die Kundenbindung und -zufriedenheit zu steigern.

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

+41 (0)55 254 30 00 | info@quality1.ch | www.quality1.ch

© Quality1 AG, Bubikon 12/2016


QUALITY 1

A company of **Allianz** 



extra.
Prämiensystem

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

Das Prämiensystem extra: Machen Sie mit!

Neue Partner, noch mehr Vorteile:
Das Prämiensystem extra



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

Januar 2017



8 «Jeder kann die geniale Idee haben!»: Der Davoser Hotelier Ernst «Aschi» Wyrsch ist Referent am «Tag der Schweizer Garagisten». Im Interview erklärt er, was ein Hotelier und ein Garagist gemeinsam haben.



46 Am 12. Februar stimmen wir über den Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds (NAF) ab. Der Ausgang der Abstimmung betrifft auch das Autogewerbe. Deshalb ist es wichtig, Freunde, Verwandte und Kunden zu mobilisieren – hier finden Sie die Argumente.



AGVS Garantie by Quality1 AG: Erfolgreich seit 2005.

Editorial

5 Vernetzt denken und Chancen nutzen

6 Kurz notiert

«Tag der Schweizer Garagisten»

- 8 Kundenbeziehungen in der digitalen Welt
- 9 Informationen und Anmelde-möglichkeit
- 10 Interview mit Quality1-CEO Marc Kessler
- 12 AutoScout24: Daten sind zum Nutzen da
- 14 Formula Student: Rennsport-Nachwuchs
- 17 Studie: Gutes Zeugnis für die Garagisten

Garantieversicherungen

- 18 Occasionsgarantien stellen Kunden zufrieden
- 19 Garantieversicherer in der Schweiz

Arbeitssicherheit

- 21 Suva: Prämienmassnahmen 2017
- 22 Jeder Arbeitsunfall ist einer zuviel
- 23 Unfallgefahr für Lernende am Grössten

Nutzfahrzeuge

- 26 Ab 1. Juli gelten neue MFK-Intervalle

Werkstatt und Kundendienst

- 27 AEC-Newcomer des Monats November
- 28 «Garagistenzmorge»: Thal-Garage Frey AG
- 32 Portrait von ESA-CEO Giorgio Feitknecht

Dienstleistungen

- 35 ESA, Stieger Software

Beruf und Karriere

- 36 Business Academy
- 38 Gesucht: Motivierte Prüfungsexperten
- 40 Diplomübergabe Höhere Fachprüfung
- 41 Radar: Nächsten Karriereschritt planen
- 42 Qualifikation zu den WorldSkills 2017
- 43 Regionale Weiterbildungskurse

Politik

- 44 NAF: Interview mit dem Astra-Direktor
- 46 NAF: Das müssen Sie wissen

Sektionen

- 47 Waadt: GV und Berufsmesse
- 48 BL/BS: Neuer BBK-Präsident
- 48 Zentralschweiz: Mitgliederversammlung

49 Garagenwelt

51 Impressum



Ihr Partner für das kundenfreundliche Autohaus:

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

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



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



#Autoberufe haben Zukunft 💪



autoberufe.ch

agvs-upsa.ch



AGVS | UPSA

Auto Gewerbe Verband Schweiz

Vernetzt denken und Chancen nutzen

Liebe Leserin, lieber Leser,

Wir stehen kurz vor dem «Tag der Schweizer Garagisten» vom 17. Januar im Kursaal in Bern, der bedeutendsten und grössten Fachtagung der Schweizer Autobranche. Dabei steht der Garagist als Unternehmer im Zentrum – als Unternehmer mit Zukunft. Eine Zukunft hat, wer sich dem zunehmend dynamischen Wandel der Verhältnisse anpassen kann. Man kann das Evolution nennen oder auch einfach nur Intelligenz. Vernetztes Denken gehört sicher zu Letzterem. Es geht darum, die aktuelle Entwicklung aufmerksam zu beobachten und Chancen zu erkennen.

Was für den Garagisten als Unternehmer gilt, das gilt auch für uns als dessen Verband. Auch wir müssen uns den veränderten Verhältnissen anpassen. Auch wir müssen Chancen erkennen. Die Entwicklung unserer eigenen Medien illustriert das sehr gut: Im Zuge der Digitalisierung haben wir früh erkannt, dass den eigenen Medien eine steigende Bedeutung zukommt. Die Digitalisierung eröffnet uns erweiterte Möglichkeiten in der Kommunikation nach innen mit Ihnen als Mitglied und nach aussen mit der Öffentlichkeit. Also haben wir damit begonnen, diese Kommunikation kontinuierlich auszu-



«Am Tag der Garagisten, der bedeutendsten und grössten Fachtagung der Schweizer Autobranche, steht der Garagist als Unternehmer im Zentrum – als Unternehmer mit Zukunft.»

bauen – zuerst im Print, vor zwei Jahren dann mit der neuen AGVS-Website auch online. Der Erfolg gibt uns recht, Leser- und Nutzerzahlen sind deutlich gestiegen. Auf dieser Basis haben wir per Anfang dieses Jahres den nächsten Schritt vollzogen: Redaktion und Vermarktung kommen neu aus einer Hand. Das ergibt für unsere Zulieferanten, die gleichzeitig die wichtigsten Werbepartner sind, sehr viel Sinn. Erste Rückmeldungen aus dem Markt und der damit verbundene Buchungsstand bei den Anzeigen in Print und online bestätigen uns, dass wir auch hier den richtigen Weg gewählt haben.

Wie der einzelne Garagist muss auch der Verband seine Rolle in einem grösseren Zusammenhang sehen. Mobilität – unser Kerngeschäft – eignet sich dafür als Anschauungsbeispiel sehr gut: Ging (und geht) es bisher darum, das Fahrzeug der Kunden mobil zu halten, wird es künftig darum gehen, den Kunden selbst mobil zu halten. Wer mehr darüber wissen möchte, wird am «Tag der Schweizer Garagisten» viel Nützliches erfahren.

Im Namen des Zentralvorstandes und der Geschäftsleitung des AGVS wünsche ich Ihnen einen guten Start in ein hoffentlich erfolgreiches neues Jahr!

Mit herzlichen Grüssen

Urs Wernli
Zentralpräsident



Erich Schlup, Key Account Manager der AGVS-Medien.

Redaktion und Verlag der AGVS-Medien aus einer Hand

Wie jedes AGVS-Mitglied stellt sich auch der AGVS den Herausforderungen der Zukunft. In Zeiten der Digitalisierung ist vernetztes Denken wichtiger denn je. Dem trägt der AGVS Rechnung, indem er den Vermarktungsauftrag für seine Print- und Online-Medien der Viva AG für Kommunikation überträgt. Bereits seit vier Jahren stellt die Viva das Redaktionsteam des AUTOINSIDE und berichtet für den Zentralverband und seine Sektionen über Wissenswertes auch auf den AGVS-Websites (agvs-upsa.ch, autoberufe.ch und autoenergiecheck.ch). Heute sind die AGVS-Medien führend im Schweizer Autogewerbe. Das elfmal jährlich auf Deutsch und Französisch erscheinende AUTOINSIDE ist mit monatlich 30000 Leserinnen und Lesern das meistbeachtete Fachmagazin im Schweizer Autogewerbe, die dreisprachige Website agvs-upsa.ch mit 50000 Visits das meistbesuchte Garagisten-Portal des Landes. Dies

bestätigen die aktuellen Nutzungszahlen der Wemf AG für Werbemedienforschung und von Google Analytics. Das Team der Viva hat in den letzten Jahren massgeblich zu dieser Entwicklung beigetragen. Mit der Reorganisation ist eine nahtlose und effiziente Verbindung zwischen Verlag, Redaktion und Vermarktung garantiert.

Für die AGVS-Partner und -Werbekunden eröffnen sich ab 2017 erweiterte, crossmediale Werbemöglichkeiten, weil neu auch die Websites agvs-upsa.ch sowie autoenergiecheck.ch für Werbeauftritte genutzt werden können. Autoberufe.ch folgt im Verlaufe des Jahres. Die Sektionsseiten werden von den Sektionen selber vermarktet.

Neuer Ansprechpartner für die Werbevermarktung ist **Erich Schlup**. Er folgt als Key Account Manager auf **Günther Kneisel**, der Ende 2016 in den Ruhestand getreten ist. Erich Schlup verfügt über langjährige Vermarktungserfahrung im Bereich der Fachmedien, Print und Online. Er freut sich auf die Kontaktaufnahme unter: vermarktung@agvs-upsa.ch.

Veränderungen bei Cromax

Bei Axalta Coating Systems Switzerland, Cromax, stehen für 2017 gleich mehrere gewichtige Veränderungen an: Nach 14 Dienstjahren hat **René Massas** die Geschäftsführung von Cromax am 1. Januar 2017 an **Thomas Nussbaum** übergeben. Thomas Nussbaum war zuletzt sechs Jahre als Verkaufs- und Marketingleiter bei Cromax tätig. Optimierungen



Thomas Nussbaum.

nimmt der Anbieter von Lacksystemen für die Automobilindustrie in der Logistik vor: Das Lager am Standort Meyrin GE und die Auslieferung der Bestellungen werden im März an Emil Frey Logistik übergeben. Ab 1. April wird es für Cromax-Kunden möglich sein, noch am Tag der Bestellung, wenn nötig sogar bis zu zweimal pro Tag, vom neuen Emil Frey Zentrallager in Härkingen SO die bestellte Ware zu erhalten.

«EcoDriver»: Dieses Silber ist Gold wert

Das mobile Game «EcoDriver» eilt von Erfolg zu Erfolg. Beim Best of Swiss Apps Award

gewann das Casual Game die Silbermedaille, nachdem es bereits beim Effie und beim ADC Schweiz gepunktet hatte. Das überrascht selbst die Auftraggeber, steckt hinter dem Spiel doch mehr als reine Unterhaltung. Es will Autofahrern den EcoDrive-Fahrstil näherbringen. Je besser und konsequenter man unterwegs ist, desto mehr Situationen, Hindernisse und Landschaften kann man durchfahren und desto weiter kommt man mit einer Tankfüllung. So erfahren die Spieler buchstäblich die Vorteile des EcoDrive-Fahrstils. Eines Fahrstils, der ökonomisches und sicheres Fahren verbindet und so die logische Haltung des modernen und verantwortungsbewussten Fahrzeuglenkers ist. «EcoDriver» wurde von der Quality Alliance Eco-Drive mit Unterstützung von Energie Schweiz in Auftrag gegeben.



Spass mit Hintergrund: «EcoDriver».

Unternehmerische Freiheit

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

Coop setzt auf Wasserstoff – und Hyundai

Als Betreiber der ersten öffentlichen Wasserstoff-Tankstelle der Schweiz in Hunzenschwil AG lag es für Coop nahe, die Fahrzeugflotte mit entspre-



Beat Hirschi, Fleet Manager Coop (l.) und Mischa Giger, Fleet Manager Hyundai Suisse.

chend angetriebenen Modellen aufzurüsten. Und so bestellte Coop gleich zwölf Hyundai ix35 Fuel Cell für das neue Verteilerzentrum im nahen Schafisheim. Die Übergabe der Fahrzeuge erfolgte bei der Garage Marti in Niedergösgen. «Coop setzt alles daran die Ziele zu erreichen, bis 2023 CO₂-neutral zu sein, und der Hyundai ix35 Fuel Cell leistet einen wichtigen Beitrag dazu», erklärt **Beat Hirschi** von der Fachstelle Transport bei Coop. In den kommenden Jahren will Coop an verschiedenen weiteren Standorten Wasserstoff-Zapfsäulen eröffnen.

Amag Baden feierlich eröffnet

Nach einer Bauzeit von 18 Monaten wurde am 1. Dezember 2016, die Amag Baden in Fislisbach eröffnet. An diesem Standort ist die Marke Audi, die aus der Amag Schinznach-Bad ausgegliedert wurde, neu eingezogen. Der neue Audi Standort an der Ortsgrenze zu Baden wurde offiziell von **Benno Brunner** (Regionenleiter Zentral-schweiz, Mittelland, Bern Amag Retail), **Hansueli Bächli** (Geschäftsführer Amag Schinznach-Bad), **Thomas Huser** (Filialeiter Amag Baden) und **Manfred Hunziker** (Hunziker Architekten AG)



Eröffneten die Amag Baden (v.l.): Benno Brunner, Thomas Huser, Manfred Hunziker und Hansueli Bächli.

eröffnet. Thomas Huser freut sich, mit seinem Team am neuen Standort durchstarten zu können: «Die Amag Baden schafft die ideale Voraussetzung für eine noch bessere und umfassendere Präsenz der Erfolgsmarke in der dynamischen Region Baden.»

Allianz-Studie: Ablenkung ist gefährlicher als Alkohol

Fünf Jahre nach der ersten Sicherheitsstudie blickt das Allianz Zentrum für Technik (AZT) im Rahmen einer repräsentativen Befragung in Deutschland, Österreich und der Schweiz erneut auf das Thema Ablenkung am Steuer. Smartphones und immer mehr Technik und Unterhaltungsfunktionen in den Autos erhöhen die Unfallgefahr, lautet ein Fazit der Studie.

Bisher galt die verminderte Verkehrstüchtigkeit durch Alkohol als wichtigste Unfallursache. Heute muss die Ablenkung durch Smartphone und Navigationsgerät als gefährlicher angesehen werden. Die Allianz-Studie zeigt, dass sich die Gefahr eines Unfalls deutlich erhöht, wenn Fahrer ihre Aufmerksamkeit vom Strassenverkehr auf technische Geräte lenken. So berichten beispielsweise 60 Prozent der Fahrer, die in den zurückliegenden drei Jahren Unfälle hatten, dass sie ihr Mobiltelefon beim Fahren händisch nutzen. Bei Fahrern ohne Unfallerlebnis waren es 37 Prozent.

Pirelli setzt auf eine «authentischere Art der Schönheit»

Pirelli präsentiert den Kult-Kalender Jahrgang 2017. **Peter Lindbergh** hat vierzehn bekannte Schauspielerinnen abgelichtet. «In einer Zeit, in der die Frauen in den Medien und allgemein als Abbild von Perfektion und Schönheit gelten, war es für mich wichtig, daran zu erinnern, dass es noch eine andere, wirklichere und authentischere Art der Schönheit gibt, die nicht von der Werbung oder anderem manipuliert wird. Eine Schönheit, die Individualität und den Mut, man selbst zu sein, sowie Empfindsamkeit zum Ausdruck bringt.» So erklärt Peter Lindbergh seinen Ansatz, der sich wie ein roter Faden durch den Kalender zieht. Um seine Vorstellung von natürlicher Schönheit und Weiblichkeit zu realisieren, hat Lindbergh vierzehn bekannte Schauspielerinnen abgelichtet: Jessica Chastain, Penelope Cruz, Nicole Kidman, Rooney Mara, Helen Mirren, Julianne Moore, Lupita Nyong'o, Charlotte Rampling, Lea Seydoux, Uma Thurman, Alicia Vikander, Kate Winslet, Robin Wright und Zhang Ziyi.



Pirelli: Julianne Moore, ins Bild gesetzt von Peter Lindbergh.

Täglich aktuelle News: www.agvs-upsa.ch

le GARAGE,
das partnerschaftliche
Garagenkonzept Ihrer ESA



le GARAGE

Die Marke Ihrer Wahl

Ernst «Aschi» Wyrsch

«Jeder kann die geniale Idee haben»

Miteinander statt gegeneinander. Was bedeutet die Digitalisierung für die Kundenbeziehung und den Führungsstil? Der erfolgreiche Davoser Hotelier Ernst «Aschi» Wyrsch wird am «Tag der Schweizer Garagisten» am 17. Januar 2017 im Berner Kursaal spannende Tipps geben. Sascha Rhyner, Redaktion

■ Aschi Wyrsch, was kann ein Hotelier einem Garagisten beibringen?

Ernst Aschi Wyrsch: Es gibt einige Parallelen wie den im Vergleich mit dem Ausland höheren Preis, aber auch die hohe Dienstleistungsqualität, die ein Kunde respektive Gast beim Garagisten oder Hotelier erfährt, und es herrscht eine sehr hohe Erwartungshaltung seitens des Kunden. Deshalb war für mich als Hotelier wichtig, mich stets auf Augenhöhe mit dem Gast zu bewegen. Für mich lautete die Frage: Wie kann ich mit möglichst wenig Aufwand möglichst viel erreichen? Gelingt mir das, habe ich mehr Zeit für Dinge, die mir ebenfalls wichtig sind. Und ich bin automatisch glücklicher.

Ihr Buch heisst «Herzblut – Vom Gastgeber zum Glücksbringer». Ist Herzblut das Geheimnis zum Glück und zum Unternehmenserfolg?

Dahinter steht der Grundgedanke, dass es um die innere Zufriedenheit geht. Und auch, dass ein Chef nicht motivieren kann. Er kann aber für ein motivierendes Umfeld sorgen, in dem sich der Mitarbeitende selber motiviert. Ich kann das Umfeld sehr stark über mein Verhalten beeinflussen. Das gilt im Umgang mit den Mitarbeitenden ebenso wie mit den Kunden.

Die Kundenbeziehung ist also der Schlüssel zum Erfolg. Was muss ich als Garagist beachten?

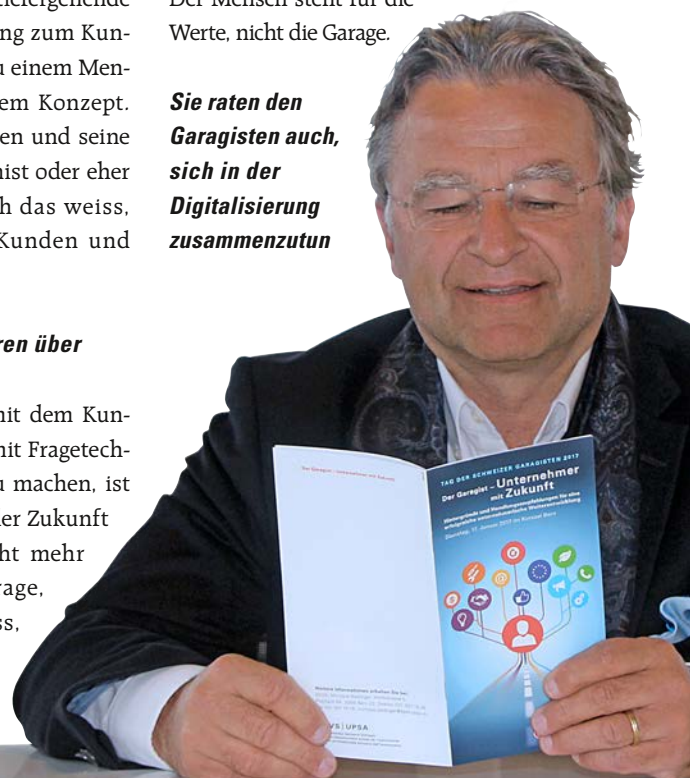
Wir alle wissen, wie man ein Telefon abnimmt, wie man sich grüsst, wie man sich die Hand gibt. Da sind wir alle im guten Bereich. Aber in der digitalisierten Welt, die zusehends unpersönlicher wird, müssen wir Garagisten und Hoteliers eine tiefergehende zwischenmenschliche Beziehung zum Kunden schaffen. Der Kunde will zu einem Menschen gehen und nicht zu einem Konzept. Ich muss mein Gegenüber spüren und seine DNA lesen. Ist es ein Perfektionist oder eher der Typ Small Talk? Wenn ich das weiss, treffe ich die Frequenz des Kunden und schaffe so Verblüffung.

Muss ich also quasi Buch führen über meine Kunden?

Ich muss mich in der Tat mit dem Kunden befassen – aktiv zuhören, mit Fragetechniken arbeiten. Sich Notizen zu machen, ist eine gute Idee. Das Marketing der Zukunft ist, dass ich den Kunden nicht mehr nach seinen Wünschen befrage, sondern dass ich schon weiss, was er will. Facebook und Google sind deshalb so erfolgreich,

weil sie so viele Informationen über ihre Nutzer haben. Je mehr Informationen ich über den Kunden habe, desto besser ist das möglich. Falls ich es also als Garagist schaffe, dass der Kunde ein schlechtes Gewissen hat, wenn er nicht mehr zu mir kommt, habe ich schon viel erreicht. Stimmt die menschliche Beziehung, spielt die Automarke eine untergeordnete Rolle. Der Mensch steht für die Werte, nicht die Garage.

Sie raten den Garagisten auch, sich in der Digitalisierung zusammenzutun



und gemeinsam nach Erfolg bringenden Lösungen zu suchen...

Ich kenne niemanden, der seine Probleme in der digitalisierten Welt alleine lösen kann. Mein Rat ist, sich mit Gleichgesinnten zu vernetzen – wie zum Beispiel am «Tag der Schweizer Garagisten». Garagen mit ähnlichen Herausforderungen müssen ihr Wissen austauschen. Das Gärtchendenken ist in der vierten industriellen Revolution, also der Digitalisierung, ein Selbstmordprogramm. Es gibt keine Lösungen für die nächsten zehn Jahre. Zukunftsthemen müssen gemeinsam und aus verschiedenen Blickwinkeln thematisiert und diskutiert werden. Deshalb würde ich zum Beispiel auch Lernende in diese Diskussionen involvieren.

Das bedingt auch eine Veränderung der betriebsinternen Prozesse.

Das Unternehmen, das in der Zukunft erfolgreich sein wird, hat keine geschlossenen Protokolle mehr. Ich würde kein Management-Meeting mehr abhalten, von dem die Protokolle nicht für alle Mitarbeitenden einsehbar sind. Die Mitarbeitenden sollen sogar aufgefordert werden, diese zu lesen und auch Inputs zu geben. Es kann nicht sein, dass einige wenige Mitglieder der Geschäftsleitung alles wissen, dabei sitzt irgendwo in der hintersten Ecke ein stiller Mitarbeiter mit einer genialen Idee. Wenn nun die Signale der Geschäftsleitung so sind, dass sich dieser gar nicht erst getraut, seine Idee zu erzählen, dann ist sie verloren. Dieser Führungsstil ist Vergangenheit. Jeder kann einen Quergedanken haben, der zur richtigen Idee führt – auch das Reinigungspersonal.

Das gehört auch in den Punkt, im Betrieb ein motivierendes Umfeld zu schaffen. Wer involviert ist, ist automatisch engagierter.

Genau. Stärken stärken, jeden zum Beteiligten machen, Hierarchien abflachen. Das sind wichtige Stichworte. Ich muss ein Umfeld schaffen, in dem jeder Mitarbeitende unternehmerisch denkt. Aus einem introvertierten Menschen macht man noch keinen extrovertierten. Als Führungsperson muss ich dem Mitarbeitenden eine Plattform bieten, auf der er sich wohlfühlt. Nur so entstehen innovative Ideen. Zur Erinnerung: Die grossartigsten Geschäftsideen wurden nicht von Branchenspezialisten erfunden. Airbnb wurde ebenso wenig von einem Hotelier gegründet wie booking.com, Bitcoin geht nicht auf einen Banker zurück und Uber nicht auf ein Taxiunternehmen. Oder umgekehrt der Fall Kodak, wo die obersten Leute die Digitalkamera nicht verstanden. Sie glaubten, die digitale Fotografie werde sich nicht durchsetzen.

Was ist in der Führung der sogenannten Generation Y, den Millennials, zu beachten?

In der DNA unserer Generation war, dass der Chef der intelligenteste und deshalb der Chef ist. Das wird heute nicht mehr so gesehen. Die Ypsiloner wurden sehr kritisch erzogen und holen sich ihre Informationen im Internet – oder sogar beim Mitbewerber. Die Generation Y ist auch nach dem englischen Y oder why/warum benannt. Millennials wollen Rückmeldungen, fragen nach und geben auch selber Rückmeldungen – auch nach oben. Das hätte sich unsere Generation noch nicht getraut. Das ist aber als Chance zu sehen und nicht als Problem. Nur wer zum Beispiel konstruktive Mitarbeitergespräche führt, wird die besten Leute mit den besten Ideen halten können. <

Aschi Wyrsch freut sich auf das Tagungs-Programm.

«Tag der Schweizer Garagisten» 2017: Das Programm

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

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

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



Die Tagung wird unterstützt von:

Hauptsponsor



QUALITY 1

Shuttle-Sponsor



Co-Sponsoren



Das «Dîner des garagistes» wird unterstützt von:



Schweizer Partner für Fahrzeugdaten

Medienpartner:



Interview mit Marc Kessler, CEO Quality1 AG

«Die Kundenorientierung wird im

Der Garantievversicherer Quality1 AG ist 2017 Hauptsponsor der AGVS-Tagung. AUTOINSIDE wollte von CEO Marc Kessler unter anderem wissen, warum er auf den «Tag der Schweizer Garagisten» setzt, wie die Tagungsteilnehmer vom Quality1-Sponsoring profitieren und auf welchen Referenten er sich besonders freut. Mario Borri, Redaktion

■ Die Quality1 AG ist zum ersten Mal Hauptsponsor des «Tag der Schweizer Garagisten». Warum?

Marc Kessler: Die Quality1 AG ist seit über 10 Jahren mit der «AGVS Garantie by Quality1 AG» der offizielle Partner des AGVS im Garantiegeschäft. Über all die Jahre haben wir eine auf gegenseitigem Respekt basierende, erfolgreiche Zusammenarbeit gepflegt. Mit unserem Engagement am «Tag der Schweizer Garagisten» möchten wir diese Zusammenarbeit mit dem Verband und den AGVS-Garagisten weiter stärken. Für uns ist es wichtig, auch über diesen Weg unsere Geschäftspartner, die AGVS-Garagisten, anzusprechen und uns mit unserem Angebot zu präsentieren.

Was unterscheidet den AGVS-Event von anderen Tagungen?

Der «Tag der Schweizer Garagisten» ist jedes Jahr eine besondere Veranstaltung. Einzigartig wird diese Tagung jeweils

durch die Kombination aus hervorragenden Rednern und der Möglichkeit, sich mit verschiedensten Branchenakteuren zu den Referaten und Alltagsthemen auszutauschen – dies in einem ungezwungenen, aber doch strukturierten, sehr gut organisierten Rahmen. Mich mit anderen Branchenakteuren zu den Themen Leadership und Strategieplanung auszutauschen, darauf freue ich mich besonders.

Inwiefern profitieren die Teilnehmer vom Hauptsponsor?

Wir sind stetig bestrebt, unseren Geschäftspartnern «Best-in-class»-Produkte und -Tools bieten zu können. Vom Ergebnis profitieren die Teilnehmer in ihrem beruflichen Alltag.

Bei welchem Referat werden Sie besonders gut hinhören?

Grundsätzlich bin ich auf alle Redner gespannt. Besonders interessieren mich die

Ausführungen von Professor Willi Diez zum Thema zukünftige Antriebstechnologien, einem Thema, das uns alle stark beschäftigen wird. Genau zuhören werde ich auch beim Referat von Ernst Wyrsch zu Leadership und Motivation, einem Themenkreis, mit dem ich als Geschäftsführer täglich konfrontiert bin.

Auf welche Begegnung am 17. Januar freuen Sie sich speziell?

Ich freue mich auf den Gesamtmix der Teilnehmer, die ich jeweils an der Tagung treffen kann, und auf die verschiedenen Gespräche, die daraus resultieren. Neben den hervorragenden Rednern und anderen Branchenakteuren freue ich mich ganz speziell, möglichst viele unserer bestehenden und potenziellen Kunden anzutreffen.

Das Tagungsthema lautet «Der Garagist – Unternehmer mit Zukunft». Sie sind



Die Quality1 AG mit Sitz in Bubikon ZH ist seit über 10 Jahren der offizielle Partner des AGVS im Garantiegeschäft und Schweizer Marktführerin unter den Garantieanbietern.

Autogewerbe immer wichtiger»

erfolgreicher Unternehmer – was raten Sie einem Garagisten, um erfolgreich zu geschäften?

In unserer Branche wird die Kundenorientierung im Alltag in der Zukunft noch wichtiger, davon bin ich überzeugt. Dies heisst für mich, mit Leidenschaft immer wieder an der Qualität unserer Produkte zu arbeiten und insbesondere unseren Service stetig zu optimieren. Dies ist aber nur möglich, wenn man hierzu die Strukturen und Prozesse schafft.

Was ist Ihrer Meinung nach die grösste Herausforderung fürs Autogewerbe – heute und in Zukunft?

Die gesamte Automobilbranche in der Schweiz war auch 2016 geprägt von den Folgen der Euro-Mindestkursaufhebung 2015. Die Nachwehen werden uns auch noch weiterhin beschäftigen. Generell sehe ich in der Automobilbranche grundsätzlich folgende Zukunftsthemen: Digitalisierung, neue Formen der Mobilität und umweltfreundlichere Mobilität. Mit diesen Themen werden wir uns beschäftigen und mit den damit einhergehenden Veränderungen umgehen lernen müssen.

Welche Herausforderungen kommen in den nächsten Jahren auf die Quality1 AG als Garantievversicherer zu?

Der Wettbewerbsdruck hat in den letzten Jahren zugenommen. Diverse Garantieanbieter verfolgten und verfolgen die Strategie «Wachstum um jeden Preis». Ich bin der Meinung, dass Wettbewerb grundsätzlich befruchtend und innovationsfördernd ist. Die aktuelle Tarifpolitik einzelner Garantieanbieter ist meines Erachtens jedoch an einer Grenze angelangt, bei der die Nachhaltigkeit in Frage gestellt werden muss. Auf äusserst attraktive Starttarife folgen meistens ziemlich schnell Tarifierpassungen. Mit einer solchen Strategie ist niemandem gedient.

Wie und warum hat sich das Garantie-Business in den vergangenen 10, 20 Jahren verändert?

Das Garantiegeschäft wurde aufgrund des Einstieges von neuen Anbietern in den letzten 10 Jahren immer umkämpfter. Produktetechnisch unterscheiden wir Garantieanbieter uns nur noch bedingt. Der Fokus wird in Zukunft auf Zusatzdienstleistungen und Services liegen.

Hier sehen wir unsere Stärke. Wir werden auch zukünftig in die Produktinnovation, unsere Dienstleistungen und IT-Systeme investieren, sodass der Handel optimale Produkte, besten Service und benutzerfreundliche Tools von der Quality1 AG beziehen kann. <

AGVS-Partner seit über 10 Jahren

Die Quality1 AG mit Sitz in Bubikon ZH ist seit über 10 Jahren der offizielle Partner des AGVS im Garantiegeschäft und Schweizer Marktführerin unter den Garantieanbietern. Das Produktangebot umfasst neben den klassischen Fahrzeuggarantien weitere Produkte und Dienstleistungen für Importeure, Verbände und Branchenorganisationen, Garagen / Werkstätten, Händler sowie Finanz- und Flottendienstleister. www.quality1.ch

Mehr zum Thema Garantien lesen Sie ab Seite 18.

Der CEO der Quality1 AG, Marc Kessler.



Der Handel kann optimale Produkte, besten Service und benutzerfreundliche Tools von der Quality1 AG beziehen.

Interview mit Christoph Aebi, Direktor AutoScout24

«Auch der Garagist kann

Am Online-Marktplatz AutoScout24 führt in der Schweiz kein Weg vorbei. Direktor Christoph Aebi im grossen Interview über

■ **AutoScout24 feiert 2017 das 20-Jahr-Jubiläum. Wenn Sie einen Blick zurückwerfen, wie würden Sie die Firmengeschichte kurz umreissen?**

Christoph Aebi: Als Start-up war Scout24 die ersten zehn Jahre gründergetrieben. Diese Jahre waren durch Daniel Grosen geprägt. Er hatte die Vision, dass die Menschen in Zukunft einfacheren Zugang zum Internet haben werden und dass sich damit die Welt verändern werde. Dann kam die Phase der Verleger: Sie erkannten, dass das Internet für ihren Rubrikenmarkt stark an Bedeutung gewinnt. Und in den letzten fünf Jahren sehe ich eine starke Entwicklung in Richtung noch mehr Digitalisierung und Globalisierung.

Laut Wikipedia sind 96 Prozent aller Schweizer Garagisten Kunden von AutoScout24. Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?

Wir sind nicht über Nacht zu einem relevanten Player geworden, sondern durch seriöse, langfristige Aufbauarbeit. Wir wollen dem Handel, den Marktteilnehmern allgemein, Mehrwerte liefern. AutoScout24 ist kein anonymes Online-Portal, wir haben am Markt ein Gesicht: Zwölf Aussendienst-Mitarbeitende besuchen die Kunden regelmässig und schweizweit. Unser Innendienst betreut alle unsere B2B-Kunden persönlich. Unsere Stärke liegt darin, dass wir die hohen Frequenzen im Internet mit persönlichem Kontakt ergänzen. Im Monat November haben wir mit rund 14 Millionen Visits eine neue Rekordmarke erreicht.

AutoScout24

AutoScout24 gehört zusammen mit motoscout24.ch, immoscout24.ch und anibis.ch zur Scout24 Schweiz AG mit Sitz in Flamatt FR. Sie bildet heute das grösste Schweizer Netzwerk von Online-Marktplätzen. Die Gruppe beschäftigt rund 230 Mitarbeiter und befindet sich zu je 50 Prozent im Besitz der Ringier Digital AG und des Schweizer Versicherungskonzerns Die Mobiliar.

«Daten sind das eine. Viel wichtiger ist die Frage, ob man Daten auch zielführend einsetzen kann»: Christoph Aebi, Direktor von AutoScout24. Foto: Eric Price

seine Daten nutzen»

20 Jahre Erfolgsgeschichte, über Digitalisierung, Vertrauen und Chancen. Sandro Compagno, Redaktion

Wo sehen Sie die grössten Herausforderungen für Garagisten in diesem immer digitaler werdenden Markt?

Sicher der hohe Absatzdruck, gepaart mit kleinen Margen. Die Herausforderung besteht darin, in diesem Umfeld das Geschäft so zu betreiben, dass man letztlich einen anständigen Cashflow erwirtschaftet. Viele Verhaltensmuster sind in Bewegung geraten. Der Konsument verhält sich heute anders als noch vor zehn oder 15 Jahren: Er informiert sich online und profitiert dank Internet von einer gewissen Transparenz. Hier sind der Garagist, aber auch der Importeur und der Hersteller gefordert. Die Fragen lauten: Wie kann ich an Effizienz gewinnen? Wie kann ich mein langfristiges Überleben sichern?

Und wie kann AutoScout24 helfen?

Auf einem Marktplatz braucht es erstens ein Angebot, es braucht zweitens den User, sprich den Konsumenten, und drittens muss etwas passieren: Ich nenne das «Conversion» (in etwa: Umsetzung, die Red.). Heute weiss der End-User: Auf AutoScout24 finde ich das Angebot der Schweiz. Er weiss auch, dass das Portal seriös betrieben wird und er uns vertrauen kann. Wir prüfen jedes Inserat, bevor es live geht. Dieses Vertrauen sorgt dafür, dass ein Kunde sich entscheidet, über AutoScout24 mit einem Händler in Kontakt zu treten.

Wo steht AutoScout24 in fünf Jahren?

Eine Planung auf fünf Jahre hinaus mache ich mir nicht an. Was ich sagen kann: Wir sind der Überzeugung, dass wir unser Portal weiterhin so betreiben, dass wir mit innovativen Lösungen aufwarten. Ich erinnere an 2007/08, als die ersten Smartphones mit den ersten Apps auf den Markt kamen. Viele dachten damals, es würde noch Jahre dauern, bis der Traffic vom Desktop auf dem Mobile ankommt. Heute generieren wir nahezu 60 Prozent unseres Traffics über mobile Geräte. Sie sehen, wie schnell sich die Dinge ändern können. Das bedeutet für uns, weiter unser Geschäft innovativ zu betreiben. Wir haben den Anspruch, Marktführer zu bleiben und die Bedürfnisse unserer Kunden abzudecken. Der Prozess vom Finden bis zur Kontaktaufnahme findet online statt. Bei der Handhabung des Portals sehen wir noch einige Schritte, die wir effizienter und kundenfreundlicher gestalten können.

Der Hersteller kann heute mühelos direkt mit dem Automobilisten kommunizieren und verschafft sich so viele Daten. Ein Problem?

Daten sind das eine. Viel wichtiger aber ist die Frage, ob man Daten auch zielführend einsetzen kann, um daraus Mehrwert zu schaffen. Angst oder Skepsis sind die falsche Reaktion. Die Entwicklung lässt sich nicht aufhalten, also muss man ihr offen gegenüberstehen. Letztlich stellt sich immer die gleiche Frage: Welche Mehrwerte können wir den Konsumenten bieten und welche

Mehrwerte können wir für unser Unternehmen schaffen? So wie der Hersteller mit seinen Daten bessere Mobilität erzeugen kann, so kann auch der Garagist seine Daten nutzen, um beispielsweise bessere Service-Dienstleistungen anzubieten.

Wenn ich auf AutoScout24 eine bestimmte Marke suche, finde ich plötzlich auf einer ganz anderen Seite eine AutoScout24-Anzeige mit exakt der Marke, die ich gesucht habe. Was wissen Sie über mich?

Es ist richtig, dass wir Suchabfragen messen – aber nur anhand der IP-Adresse; wir haben kein Login und damit auch keine Personendaten. Wir können auf diese Weise Datenprofile für die Werbeauslieferung nutzen.

Diese Möglichkeit hat der einzelne Garagist nicht. Wie kann er von der Digitalisierung profitieren?

Natürlich dienen uns diese Daten, um ganz klassische Eigenwerbung zu betreiben. Aber wir machen die Daten auch zugänglich, weil wir ein Publisher sind und Werbeplätze verkaufen. Wir haben das Know-how und die technischen Möglichkeiten dazu. Der Garagist kann bei uns datenbasierte Produkte buchen. Daneben bieten wir ganz herkömmliche Online-Werbeplatzierung an; es ist nicht alles datengetrieben. Man kann bei uns auch direkte Werbeplatzierungen nach Impressions und Zeitdauer kaufen. <

Auszeichnung als «Great Place to Work»

sco. Wenn in einem Wikipedia-Eintrag steht «Die Gemeinde ist verkehrsmässig sehr gut erschlossen», dann verheisst das selten Gutes: In Flamatt FR besteht diese Erschliessung in einem grossen Viadukt, der die Autobahn A12 über das Dorf führt. Am nördlichen Ortsrand, von der Autobahn aus sichtbar, liegt der Hauptsitz der Scout24 Schweiz AG. 230 Mitarbeitende teilen sich moderne Räumlichkeiten auf drei Etagen. Das international tätige Forschungs- und Beratungsinstitut «Great Place to Work» hat die Scout24-Gruppe 2016 in der Kategorie «Mittelgrosse Unternehmen» auf Platz drei der Liste «Beste Arbeitgeber der Schweiz» gesetzt. Bewertungsgrundlage waren ein Audit und eine anonyme Befragung der Mitarbeitenden zu Themen wie Vertrauen, Identifikation, Teamgeist oder Work-Life-Balance. «Das macht uns natürlich sehr stolz», freut sich Christoph Aebi, Direktor von AutoScout24, und bringt die Auszeichnung in Verbindung mit dem Standort Flamatt: «Für uns stellte sich hier von Anfang an die Frage, was wir unseren Leuten bieten können, damit sie die Passion, die Faszination, die Loyalität mitbringen.» Das Resultat dieser Überlegungen sei in die Unternehmungskultur der Scout24-Gruppe eingeflossen. Eine Kultur der flachen Hierarchien, die sich nicht nur in loyalen, motivierten Mitarbeitern ausdrückt, sondern auch Eingang in dieses Ranking gefunden hat. Aebi: «Wir halten unsere Werte hoch und bieten diverse Benefits: ein Personalrestaurant, wo die Mitarbeitenden zu Selbstkosten hervorragend essen können, ein eigenes Fitness-Center und flexible Arbeitsformen...»

Formula Student: Die Rennsport-Talentschmiede

Schneller als die Formel 1 und alles von Studenten gebaut

Am «Tag der Schweizer Garagisten» diskutiert Leiv Andresen, CEO des Formula-Student-Teams der ETH, mit seinem Berner Kollegen Luca Placi und Professor Willi Diez über die Bedeutung der Elektrifizierung im Rennsport und die Auswirkungen auf die Massentauglichkeit von Elektroautos. AUTOINSIDE hat Andresen im Headquarter im Technopark Zürich besucht. Mario Borri, Redaktion



Leiv Andresen (r.), Geschäftsführer des AMZ-Formula-Student-Teams und sein Teamleiter David Fritz mit einigen selber konstruierten und gebauten Teilen.



■ Es ist frisch an diesem Nachmittag im Dezember in der Werkhalle des Technoparks in Zürich. Doch Leiv Andresen, Geschäftsführer des Formula-Student-Teams des Akademischen Motorsportvereins (AMZ) der ETH, und sein Teamleiter David Fritz sind kurzärmlig zum Gesprächstermin erschienen. Die Emotionen, wenn sie von ihrem Rennwagen «Gotthard» erzählen, scheinen die beiden Maschinenbau-Studenten warm zu halten. Und durch die unzähligen Stunden, die sie in den vergangenen zwölf Monaten in der Halle verbracht haben, sind sie ans Klima gewöhnt. «Im Durchschnitt hat jedes Teammitglied 60 bis 80 Stunden pro Woche gearbeitet, vor dem Rollout des Rennwagens im Juli sogar mehr», bestätigt Leiv Andresen.

Jedes Jahr ein neues Team

Es gab auch viel zu tun. Im September 2015 neu aufgestellt, überarbeitete das aus gut 35 Maschinenbau- und Elektrotechnik-Studenten der ETH Zürich und der Hochschule Luzern bestehende Team mit Hilfe von neun Coaches des Vorgänger-Teams den 2015er-Wagen «Flüela» gründlich. Leiv Andresen: «Indem die Akkuboxen aufgeteilt wurden, konnte eine vor dem Fahrer, die andere dahinter platziert werden. Dies hat eine bessere Gewichtsverteilung und einen tieferen Schwerpunkt zur Folge. Ausserdem haben wir die Radiatoren beim «Gotthard» hinter das Chassis verschoben, so werden sie mittels zwei Lüftern durchströmt. Dadurch konnte die Aerodynamik des Fahrzeuges optimiert werden.» David Fritz: «Das Fahrwerk

wurde mit einer dritten Feder ausgestattet. Die sogenannte Heave-Spring (Hebefeder, Anm. d. Redaktion) ermöglicht es, die Hebebewegung des Fahrzeuges weitgehend von den anderen Aufhängungsteilen entkoppelt zu federn. Dadurch konnten die Einzelradfedern weiter modifiziert und weicher eingestellt werden, was mehr mechanischen Grip an den selbstentwickelten Reifen ermöglicht.»

Schneller als ein Serien-Ferrari

Dass sich die Arbeit lohnt, zeigt der Weltrekord den das AMZ-Team aufgestellt hat. Mit dem 2014er-Fahrzeug «Grimmel» wurde der Beschleunigungsweltrekord für Elektrofahrzeuge gebrochen. David Fritz stolz: «1,513 Sekunden von 0 auf Tempo 100 – schneller als jeder Serien-Ferrari.» Als sie den Renner an der Auto Zürich Car Show präsentieren durften, hätten die Besucher jeweils nicht schlecht gestaunt, als sie erfuhren, dass dies der schnellste Wagen auf der ganzen Messe sei, so Fritz weiter.

Die Formula-Student-Saison lief für das Schweizer Team allerdings etwas durchwachsen. So fiel man beim Rennen in Grossbritannien durch technischen Defekt aus, gewann aber den Event in Österreich. Leiv Andresen: «Beim mit 115 antretenden Teams grössten und wichtigsten Rennen in Deutschland auf dem Hockenheim-Ring hat uns ein erneuter Defekt eine gute Platzierung gekostet. Dank dem zweiten Platz im Abschlussrennen in Spanien erzielten wir aber doch noch einen erfolgreichen Saisonabschluss.»

Formel 1, DTM, Nasa

Erfolgreich sind die Formula-Studenten auch im späteren Berufsleben. David Fritz: «Viele ehemalige AMZ-Teammitglieder arbeiten heute in der Formel 1. Ich kenne drei, die bei Sauber untergekommen sind, und zwei beim Weltmeisterteam von Mercedes.» Einige würden auch in DTM-Teams arbeiten und zwei seien für die NASA tätig, so Fritz weiter. Auf die Frage, ob ihnen durch die Aussicht auf solch tolle Jobs bei der Teamzusammenstellung nicht die Bude eingerannt würde, hat CEO-Andresen eine erstaunliche Antwort: «Klar, wir haben mehr Bewerbungen als freie Plätze. Doch der anstehende Arbeitsaufwand schreckt viele ab.» Diese Studenten hätten wohl gefroren in der Technopark-Halle. <



Stattliches Palmares: Das AMZ-Team gehört zu den erfolgreichsten Formula-Student-Teams.



Ein Teil des erfolgreichen Zürcher Formula-Student-Teams mit dem aktuellen Rennwagen «Gotthard».



Stift gegen Schraubenzieher tauschen

Bei der Formula Student entwickeln und bauen Studenten Rennwagen – innerhalb eines Jahres und bei Null beginnend. So können sie ihr theoretisches Wissen in praktische Arbeit einfließen lassen, quasi den Bleistift gegen Schraubenzieher tauschen. Unterstützt mit Material, Know-how und Geld werden die Studierenden von der Industrie. Die geknüpften Kontakte öffneten schon vielen Studenten die Tore für eine berufliche Laufbahn im Rennsportbereich – zum Beispiel in der Formel 1. Bei der Formula-Student-Meisterschaft wird der Rennwagen in Konstruktion, Präsentation, Kosten und Fertigung bewertet. Andererseits muss sich der Bolide bei Beschleunigungsprüfungen und in Langstreckenrennen behaupten.

Weitere Infos gibt es unter www.amzracing.ch und www.formulastudent.com

Team Bern Formula Student

«Neben dem Studium einen Rennwagen zu bauen, ist sehr schwierig»

Das Team der Berner Fachhochschule – insgesamt 33 Absolventen des Studienganges Automobiltechnik – war nicht so erfolgreich wie die Zürcher Kollegen. CEO Luca Placi über die Gründe. Mario Borri, Redaktion

■ Wie ist die Rennsaison für Ihr Team verlaufen?

Luca Placi: 2016 war die erste Saison mit einem Fahrzeug, das dem Formula-Student-Reglement entsprach. In der Phase der Inbetriebnahme hatten wir grosse Probleme und der «Giura» war für die Events nicht fahrbereit. Wir hatten allerdings an den statischen Prüfungen (Design, Kosten, Businessplan) teilgenommen und gute Platzierungen erreicht. Doch dass wir nicht fahren konnten, war schon sehr frustrierend. Aber es war auch gut zu sehen, wie viel weiter wir im Vergleich zur Saison 2015 gekommen sind.

Was war die grösste Herausforderung?

Das Zeitmanagement und der Einsatz unserer Manpower. Da alle Teammitglieder nebenbei studieren, war es nicht einfach, die Deadlines einzuhalten.

Was hätten Sie anders gemacht, wenn Sie es vorher gewusst hätten?

Wir hätten eine Entwicklungsstrategie mit weniger Risiken gewählt. Das heisst, bessere «Make or Buy»-Entscheidungen treffen. Wir haben zu viele Systeme selber entwickelt.

Könnten Sie sich eine Karriere im Rennsport vorstellen?

Ich bin eher kreativ als kompetitiv. Aber die Challenge, die der Rennsport bietet, ist ein unglaublicher Antrieb. Im Moment kann ich aber noch nicht sagen, wo ich nach dem Studium arbeiten werde.

In welcher Rennklasse würde man Sie antreffen?

Vermutlich in der Formel-E. Dort herrscht noch Pioniergeist und es gibt viel Platz für neue Ideen. <



Das Bern Formula Student Team mit ihrem Rennwagen «Giura»: Obwohl sie nicht fahren konnten, waren die Berner doch zufrieden mit der Saison.

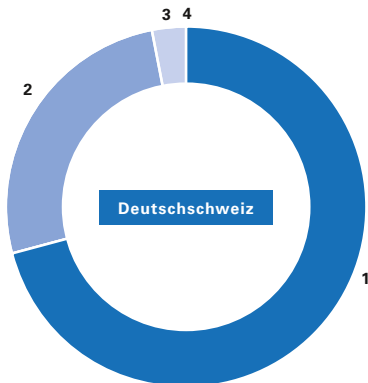
Auto-Studie des Tages-Anzeigers

Gutes Zeugnis für die Garagisten

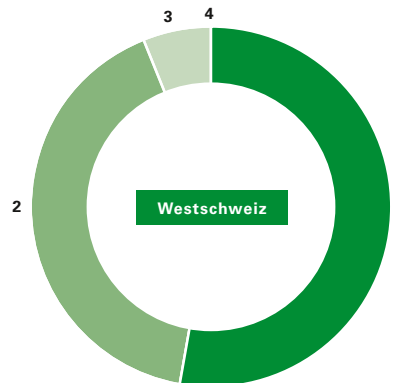
Seit 2002 untersucht der Tages-Anzeiger regelmässig den Schweizer Automarkt. Die Studie, die letztmals 2016 veröffentlicht wurde, ist ein Aufsteller für die Garagisten. Sandro Compagno, Redaktion

Zufriedenheit Garagist / Markenhändler

Frage: Wie zufrieden sind Sie insgesamt mit Ihrem Garagenbetrieb?



- 1 71%, voll und ganz zufrieden
- 2 26%, eher zufrieden
- 3 3%, eher weniger zufrieden
- 4 0%, überhaupt nicht zufrieden



- 1 53%, voll und ganz zufrieden
- 2 41%, eher zufrieden
- 3 6%, eher weniger zufrieden
- 4 0%, überhaupt nicht zufrieden

Quelle: Tages-Anzeiger Auto-Studie 2016

■ Eigentlich müssten sich die Teilnehmer am «Tag der Schweizer Garagisten» am 17. Januar in Bern in einem grossen Kreis aufstellen und dann eine Vierteldrehung machen, so dass jeder dem Vordermann auf die Schulter klopfen kann. Denn die Schweizer Garagisten dürfen stolz auf sich sein. Grund ist das Fazit der Auto-Studie 2016 des Tages-Anzeigers. «Die Zufriedenheit mit dem eigenen Garagisten oder Markenhändler hat bei den Neuwagenbesitzern in der Deutschschweiz deutlich zugenommen», steht dort. Und kon-

cret: «Waren beispielsweise 2012 erst 59 Prozent der Befragten sehr zufrieden, sind es heute bereits 71 Prozent.» Zählt man noch jene Kunden dazu, die sich als «eher zufrieden» bezeichnen, dann sind es in der Deutschschweiz satte 97 Prozent! In der Romandie ist man etwas zurückhaltender: Sehr zufrieden sind 53 Prozent, eher zufrieden weitere 41 Prozent, macht in der Summe ebenfalls beachtliche 94 Prozent, die sich beim Garagisten ihres Vertrauens gut aufgehoben fühlen.

15 Prozent würden online kaufen

Wenig überraschend ist der Trend zur Digitalisierung. Konnten sich 2004 gerade einmal zwei Prozent der Deutschschweizer Automobilisten vorstellen, ein Auto online zu bestellen, sind es heute bereits 15 Prozent, für die eine reine Online-Konfiguration und -Bestellung eines Neuwagens in Frage käme. Die Westschweizer sind in dieser Frage um einiges konservativer (5%).

Für die Studie wurden 2093 Interviews geführt, sie ist repräsentativ für 18- bis 74-jährige Autofahrer, die mindestens einmal wöchentlich im Internet sind.

Es ist nicht nur die grosse Zahl zufriedener Kunden, die Anlass zum Optimismus gibt. Interessant ist die Frage nach den Gründen, anhand derer ein Garagist/Markenhändler ausgewählt wird. Die drei wichtigsten Kriterien sind: Service und Qualität der ausgeführten Arbeiten (87% in der Deutschschweiz, 81% in der französischen Schweiz), Vertrauen (d: 87%, f: 81%) sowie die Beratung und Fachkompetenz (d: 78%, f: 71%). Der Preis der ausgeführten Arbeiten fehlt in den Top-Positionen. Herr und Frau Schweizer gewichten also die Dienstleistungs-Qualität deutlich höher als den Preis. Das sind ermutigende Zeichen in Zeiten eines steinharten Schweizer Frankens, der Güter und Dienstleistungen ennet der Grenze verbilligt. <

Dudenhöffer setzt auf «Trump-Effekt»: Autobauer können 2017 auf gute Geschäfte hoffen

■ sco. Der weltweite Autoabsatz wird 2017 um drei Prozent steigen. Dies prognostiziert das CAR-Institut der Uni Duisburg-Essen unter der Leitung von Professor Ferdinand Dudenhöffer. In seinem Ausblick auf das neue Jahr rechnet Dudenhöffer weltweit mit 84,6 Millionen verkauften Neuwagen. Grund für das Rekordjahr sei der neue US-Präsident Donald Trump, der im Wahlkampf angekündigt hatte, die Steuern zu senken. «Niedrige Steuern bedeuten bei den ausgabefreudigen Amerikanern mehr Konsum», argumentiert Dudenhöffer. Zudem sei der neue Präsident ein Freund des billigen Sprits, könnte scharfe

Umweltbestimmungen aufweichen und so einen Kaufanreiz auslösen.

Zugpferd der Automobil-Industrie bleibe China. So geht Dudenhöffer davon aus, dass die Autoverkäufe 2017 - nach rund 15 Prozent plus im vergangenen Jahr - um 5,3 Prozent auf 24,15 Millionen Einheiten anziehen werden. Damit verlangsamt sich zwar das Wachstum spürbar, bleibt aber auf einem hohen Niveau. Deutlich abschwächen dürfte sich das Wachstum in Europa. Dudenhöffer rechnet in Grossbritannien nach dem Brexit mit einem Absatzzrückgang von einem Prozent, der deutsche Markt soll stagnieren. <



Professor Ferdinand Dudenhöffer.

Garantieversicherungen

Occasionsgarantien garantieren Kundenzufriedenheit

Pro Jahr wechseln in der Schweiz über 800 000 Gebrauchtwagen den Besitzer. Bei den meisten ist die Werksgarantie erloschen. Der Käufer möchte aber trotzdem die Sicherheit haben, einen Schaden nicht selber bezahlen zu müssen. Viele Garagisten und Autohändler bieten deshalb für ihre Fahrzeuge eine Occasionsgarantie an. Mario Borri, Redaktion

■ Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Auto bereits in den ersten 12 Monaten nach Verkauf einen technischen Defekt erleidet, ist trotz technischem Fortschritt und stetiger Qualitätssteigerung immer noch hoch. Dafür kann der Verkäufer des Fahrzeuges natürlich nichts, denn er hat das Auto ja nicht selber gebaut. Leider nützt diese Erkenntnis dem Fahrzeugbesitzer nicht viel, wenn er die Kosten für die teure Reparatur selber bezahlen muss.

Zufriedenere Kunden

Genau hier kommt die Occasionsgarantie zum Tragen. Wenn der Garagist dem Käufer seines Gebrauchten eine Garantie mitgibt, schützt er ihn vor einem solchen Fiasko. Zumal der Autokäufer im emotionalen Moment des Kaufs überhaupt nicht daran denkt. Das steigert die Kundenzufriedenheit und die Autofahrerin oder der Autofahrer werden ihre nächste Occasion vielleicht wieder dort kaufen.

Wettbewerbsvorteil

Ausserdem hebt sich der Garagist durch das Angebot einer Occasionsgarantie von der Masse der Autohändler ab. Denn der Preiserfall bei den jungen Gebrauchten nach dem Wegfall des Euromindestkurses im Januar 2015 und die damit einhergehende Verlängerung der Standzeiten verschärfen die Situation auf dem Occasionsmarkt zusehends.

Weniger Administrativaufwand

Solche Gebrauchtwagengarantien werden in der Schweiz von professionellen und unabhängigen Garantieversicherern angeboten. Die Vorteile: Zum einen übernimmt der Garantianbieter das Schadenhandling und die anfallenden Kosten (Arbeit und Material). Zum anderen muss der Händler nicht auf das Geld seiner Kunden warten, das Inkassorisiko entfällt.

Quality1 langjähriger AGVS-Partner

In der Schweiz gibt es mehrere von den Autoherstellern unabhängige Garantian-

bieter. Der AGVS kooperiert in diesem Bereich seit über 10 Jahren mit der Quality1 AG, dem Marktführer für Fahrzeuggarantien in der Schweiz. <

Verwechslungsgefahr: Gewährleistung oder Garantie?

Die Gewährleistung ist die gesetzliche Verpflichtung des Fahrzeugverkäufers, dem Kunden ein einwandfreies Produkt zu übergeben. Treten Mängel auf, hat der Käufer Anspruch auf Rückabwicklung des Kaufvertrages oder auf eine Preisreduktion. Der Händler kann die bei Occasionen zweijährige Gewährleistungspflicht aber auch ausschliessen.

Die Garantie ist eine freiwillige Leistung des Fahrzeugverkäufers. Mit ihr bürgt er während einer vertraglich vereinbarten Zeit für die Funktionsfähigkeit eines Produktes. Wenn der Käufer nicht fahrlässig mit dem Produkt umgeht, hat er Anspruch auf die Übernahme der Reparaturkosten (Arbeit und Ersatzteile). Viele Occasionshändler bieten eine Garantie von einem professionellen Anbieter an. Diese geht grossmehrheitlich über die Gewährleistung gemäss Gesetz hinaus.

Quality1 AG

Differenzierung im Handel dank einer «AGVS Garantie by Quality1 AG»



■ Die Quality1 AG ist seit über 10 Jahren der offizielle Partner des AGVS im Garantiegeschäft. Die AGVS-Garantie umfasst vier

Garantievarianten (von der Basis- bis zur Volldeckung mit umfassender Leistung), welche die Garagisten optimal bei der Kundengewinnung sowie -bindung unterstützen. Noch mehr Kundenzufriedenheit garantiert!

Die Quality1 AG mit Sitz in Bubikon ZH ist die Schweizer Marktführerin unter den Garantieanbietern. Das Angebot umfasst neben den klassischen Fahrzeuggarantien weitere Produkte und Dienstleistungen für Importeure, Verbände und Branchenorganisationen, Garagen/Werkstätten, Händler sowie Finanz- und Flottendienstleister.

Zu den Alleinstellungsmerkmalen gehören die Schnelligkeit, Professionalität, Marktnähe und Innovationskraft. Regelmässige Anfragen von neuen Kunden beweisen, dass Quality1 dank dem umfassenden Produkte- und Serviceangebot am Markt hervorragend positioniert ist.

Die AGVS Garantie by Quality1 AG ist mit dem AGVS speziell für die AGVS-Garagenbetriebe entwickelt worden. Die Leistungen in dieser Garantielösung sind sowohl für die Garagen wie auch für den Kunden unschlagbar. Der Verband empfiehlt deshalb seinen Mitgliedern die AGVS Garantie by Quality1 AG. Die Garantie kann als Premium-, Anschluss-, Occasions-, Baugruppen- oder Aggregat-Garantie abgeschlossen werden.

Die Quality1 AG ist eine 100%-Tochtergesellschaft der Allianz Suisse. Als eigenständiges KMU geniesst sie grosse Entscheidungsfreiheit, wodurch massgeschneiderte Lösungen nach Kundenwunsch schnell, zuverlässig und kostengünstig realisiert sowie die erforderlichen Prozesse stetig weiterentwickelt und optimiert werden können. So konnte Quality1 als erster Garantieanbieter in der Schweiz eine App zur effizienten Schadenmeldung lancieren.

Die 37 Mitarbeitenden leisten mit ihrem professionellen und engagierten Einsatz täglich einen wichtigen Beitrag zum Erfolg des Unternehmens. Das dreisprachige Team im Innendienst mit langjähriger Erfahrung in der Automobilbranche sorgt für garantierte Kundenzufriedenheit. Zudem stehen den Anspruchsgruppen vor Ort das neunköpfige Aussendienstteam jederzeit mit Rat und Tat zur Seite. <

Infos unter: www.quality1.ch

CG CarGarantie Versicherungs AG

CarGarantie baut Dienstleistungsportfolio aus

■ Der Spezialversicherer bietet dem Fachhandel alles aus einer Hand. Das umfasst auch Marketingleistungen, die für eine optimale Kundenansprache in der Garage sorgen.

Neben den klassischen Garantie- und Kundenbindungs-Programmen für Neuwagen, Occasionen und Motorräder bietet CarGarantie seinen Partnern auch umfassende Unterstützung im Marketingbereich. Ob Garantieheft, Fahne, Flyer, Aufkleber oder Nummernschildenleger – die in der eigenen Marketing-Abteilung konzipierten Werbemittel garantieren einen professionellen Auftritt am Point of Sale und zeigen dem Fahrzeugkäufer den qualitativen Mehrwert des mit einer Garantie ausgestatteten Fahrzeugs. Der Service des Versicherers umfasst ausserdem die Erstellung von Mailings oder Werbetexten, Anzeigenwerbung oder Microsites, die in die Website der Garage integriert werden können. So kann die Garage auf allen Werbekanälen die Aufmerksamkeit der Kunden erregen. Das Besondere am Service von CarGarantie ist, dass alle Werbematerialien auch im individuellen Firmendesign und -layout erhältlich sind.

Mit fast 50 Jahren Erfahrung zählt CarGarantie zu den führenden Garantiespezialisten. Seit 1993 ist man auch in der Schweiz mit einer Niederlassung und einem starken Aussendienst-Team vertreten. Mit über 2.1 Millionen Garantieverträgen im Bestand und mehr als 23'000 Vertragspartnern ist CarGarantie einer der erfahrensten Spezialversicherer in Europa. <

Infos unter: www.cargarantie.ch



Real Garant Schweiz

Der Spezialist für Garantiever sicherungen

■ **Real Garant Schweiz bietet als Geschäftseinheit der Zurich lösungsorientierte Konzepte für die Automobilbranche an. Partner sind im Wesentlichen der Automobilhandel sowie Hersteller, Importeure, Markenvertreter und Verbände.**

Die Kernkompetenzen von Real Garant Schweiz liegen in der Entwicklung sowie im Vertrieb und Management von Garantieprodukten für die Automobilbranche. Die Produkte werden für die Vertragspartner hinsichtlich Funktionalität und

Wirtschaftlichkeit kontinuierlich optimiert. Real Garant bietet Garantiesysteme sowie die Bereitstellung effizienter, webbasierter Lösungen an.

Real Garant Schweiz entwickelt umfangreiche Garantiever sicherungen und kundenspezifische Dienstleistungen wie Werksgarantien, Neuwagenanschlussgarantien, Occasionsgarantien, Garantien für alternative Antriebe, Garantieverlängerungen und Assistance.

Dabei soll der Kunde weitgehend von allem Administrativen entlastet werden, damit er sich um das Wesentliche kümmern

kann: das Verkaufen von Fahrzeugen und den Service für seine Kunden. Die Mitarbeiter von Real Garant arbeiten kunden- und serviceorientiert. Die erfahrenen Schadensachbearbeiter haben einen technischen oder kaufmännischen Ausbildungshintergrund und werden regelmässig geschult. Die Berater des Vertriebspartners WMS AG sind schweizweit vertreten, unterstützen die Garagisten und deren Mitarbeitende bei der Umsetzung des Garantieprogramms und sind bei Fragen gerne behilflich. <

Infos unter: realgarant.ch



ZURICH[®]

Real  Garant

MultiPart Garantie AG

Partner und Dienstleister des Automobilhandels

■ **In Deutschland ist die Multi Part AG seit 30 Jahren erfolgreich tätig. Seit Oktober 2010 gibt es eine eigenständige schweizerische Gesellschaft mit Sitz in Hergiswil NW. Im Bereich der Occasions-Garantie und der Neuwagen-Anschlussgarantie geht man bei MultiPart ganz andere Wege.**

Aus der Pflicht, dem Autokäufer ein Fahrzeug ohne Probleme zu verkaufen – eigentlich hat die Werkstatt die Technik ja im Griff – sollte man sich die Frage stellen, welche Aufgaben eine Garantie dann erfüllen soll: Die beste Garantie ist die, die der Autokäufer überhaupt nicht beanspruchen muss. Das ist ja laut Statistik in mehr als 70 Prozent aller Autoverkäufe der Fall. Mit der Auswertung der Statistiken kann man nahezu jedes Risiko kalkulieren. Und genau da liegt der Gewinn für den Autohändler.

Die MultiPart Garantie AG gibt den Profis im Autohandelsgeschäft ein Instrument an die Hand, um wirkliche Erträge für das Autohaus zu erwirtschaften.

MultiPart achtet auf das Geld ihrer Kunden, sie gibt dem Händler die Möglichkeit, auf die Kosten und die Reparaturform Einfluss zu nehmen. Der Händler wird nicht nur regelmässig darüber informiert, welche Schäden an welchen

Fahrzeugen aufgetreten sind, sondern er wird im Vorfeld schon informiert, wenn ein Schaden von ausserhalb gemeldet wird und er die Möglichkeit hätte, das Fahrzeug in seiner Werkstatt zu reparieren. Ausserdem zahlt MultiPart dem Händler 80 Prozent der nicht verbrauchten Rückstellungen am Ende des Jahres, in dem die Garantien auslaufen, direkt zurück! <

Infos unter: multipart-garantie.ch



SUVA

Prämienmassnahmen 2017

Die Garagenbetriebe des Unterklasseteils 13D (PW, LKW, Landfahrzeug und Baumaschinen «Instandhaltung») können für 2017 mehrheitlich mit stabilen Prämien rechnen. SUVA

■ In der Berufsunfallversicherung BUV bleibt der Basisprämiensatz im Unterklassenteil 13D A0 (Unterhalt von leichten Motorfahrzeugen) unverändert. Eine Senkung um eine Stufe erfährt der Basisprämiensatz Unterklassenteil 13D B0 (Unterhalt von schweren Motorfahrzeugen und Hubstaplern). Eine individuelle Entwicklung weisen Betriebe auf, die nach dem Bonus-Malus-System bewertet werden oder erfahrungstarifert sind. Für die Prämiensätze in der BUV zeichnen sich folgende Veränderungen ab:

Unterklassenteil	Bezeichnung	Anzahl Betriebe		
		Mit Senkung	Keine Veränderung	Mit Erhöhung
A0	Unterhalt von leichten Motorfahrzeugen	1074	6251	244
B0	Unterhalt von schweren Motorfahrzeugen und Hubstaplern	230	36	17

Stand: November 2017

Unverändert bleiben die Prämienzuschläge. Das heisst, die Suva verzichtet wie schon im laufenden Jahr auch für 2017 auf die Teuerungszulagen.

Ausserordentlicher Abbau von Ausgleichsreserven

In der Klasse 13D der BUV können 2017 ausserordentlich Ausgleichsreserven abgebaut werden. Ausgleichsreserven dienen dem Ausgleich von Schwankungen der Versicherungsergebnisse. Die Suva bildet Ausgleichsreserven, um in wirtschaftlich schlechten Zeiten auf unmittelbare Prämiensatzerhöhungen verzichten zu können bzw. diese sehr moderat zu gestalten. In der Klasse 13D ist die Zielhöhe von 35 Prozent einer jährlichen Nettoprämie überschritten, weshalb ein Teil des Überschusses mit der Prämie 2017 an die versicherten Betriebe dieser Klasse zurückerstattet wird. Im kommenden Jahr fliessen so rund 1,95 Mio. Fran-

ken an Ausgleichsreserven zurück in die Wirtschaft. Das Total der Zuschläge auf den Nettoprämiensatz reduziert sich daher um 5 Prozent.

Stabile Situation in der Nichtberufsunfallversicherung

Auch in der Nichtberufsunfallversicherung NBUV bleibt der Basisprämiensatz unverändert. Unter Berücksichtigung von Veränderungen aufgrund des Bonus-Malus-Systems respektive der Erfahrungstarifizierung ergibt sich folgende Veränderung bei den Betrieben:

Unterklassenteil	Bezeichnung	Anzahl Betriebe		
		Mit Senkung	Keine Veränderung	Mit Erhöhung
A0	Unterhalt von leichten Motorfahrzeugen	75	7273	221
B0	Unterhalt von schweren Motorfahrzeugen und Hubstaplern	15	243	25

Stand: November 2017

Prämien beeinflussen

Mit der «Vision 250 Leben» will die Suva zwischen 2010 und 2020 die jährliche Anzahl tödlicher Berufsunfälle halbieren und somit 250 Leben bewahren und ebenso viele schwere Invaliditätsfälle verhindern. Mit der Unterzeichnung der Sicherheits-Charta bekennen sich Betriebe und Verbände zu diesem Ziel. Die kostenlose Selbstdeklaration ist ein Bekenntnis, sich für die Sicherheit zu engagieren. Ein Aufwand, der sich für alle lohnt: Mit erfolgreicher Prävention kann nicht nur menschliches Leid der Direktbetroffenen und ihrer Angehörigen verhindert werden. Weniger Schadenfälle bedeuten auch weniger Kosten und damit tiefere Prämien für die ganze Risikogemeinschaft. < www.sicherheits-charta.ch

AUTO
SCOUT24

AutoScout24 wünscht Ihnen ein glückliches und erfolgreiches 2017.

Arbeitsicherheit und Gesundheitsschutz

Jeder Berufsunfall ist einer zu viel

Pro Tag gibt es in der Schweiz mehr als 1000 Berufsunfälle. Leidtragend ist nicht nur der Verunfallte, sondern auch sein Arbeitgeber. Wenn im Betrieb die gesetzlich vorgeschriebenen Sicherheitsmassnahmen nicht getroffen wurden, drohen Schadenersatzklagen oder gar strafrechtliche Verfolgung. Mit der Branchenlösung für das Auto- und Zweiradgewerbe (BAZ) hilft der AGVS seinen Mitgliedern, Berufsunfälle zu vermeiden. Mario Borri, Redaktion

■ Während die Zahl der Verkehrsunfälle zurückgeht, stagniert die Zahl der Berufsunfälle bei 255 000 bis 270 000 pro Jahr. Anders als im Verkehr werden es nicht jedes Jahr kontinuierlich weniger, sondern es lassen sich immer wieder Ausreisser nach oben beobachten. 2012 und 2014 zum Beispiel wurden rund 269 000 bzw. 268 000 Berufsunfälle durch die Versicherungen registriert, 2005 waren es dagegen nur 257 000.

Eigenverantwortung für die Umsetzung der Ekas-Richtlinie 6508

Wie im Strassenverkehr gibt es auch in den Betrieben Regeln und Vorschriften, um die Sicherheit zu verbessern. In der Arbeitswelt bestimmen das Arbeitsgesetz (ArG), das Bundesgesetz über Unfallverhütung (UVG) und die Eidgenössische Koordinationskommission für Arbeitssicherheit (Ekas) diese Vorschriften. Die



Eine Kopas (Kontaktperson für Arbeitssicherheit) gewährleistet im Betrieb die Umsetzung der Ekas-Richtlinie 6508.

Ekas-Richtlinie 6508 mit den Bestimmungen über die Verhütung von Unfällen und Berufskrankheiten (VUV) gilt grundsätzlich für sämtliche Betriebe, die in der Schweiz mindestens einen Arbeitnehmenden beschäftigen. Und deren Umsetzung ist Sache jedes einzelnen Betriebes.

Die EKAS Richtlinie 6508 schreibt folgende Aufgaben für den Betrieb vor:

- Ermittlung der möglichen Gefahren im Betrieb (Checkliste zur Gefährdungsermittlung)
- Schriftlicher Nachweis über die Erfüllung aller Tätigkeiten in Bezug auf die Arbeitssicherheit und den Gesundheitsschutz
- Ausarbeitung eines Sicherheitskonzeptes unter Beizug von Spezialisten der Arbeitssicherheit (ASA = Arbeitsärzte und andere Spezialisten der Arbeitssicherheit)

Vorschriftsverletzungen werden geahndet

Die Einhaltung der Vorschriften über Arbeitssicherheit wird vom Kantonalen Arbeitsinspektor überprüft. Bei einer Verletzung drohen Prämien erhöhungen, ein unmittelbarer Zwang zur Umsetzung oder eine Strafanzeige. Kommt es zu einem Unfall aufgrund der Nichteinhaltung der Vorschriften, muss mit Regressforderungen der Sozialversicherung, Schadenersatzforderungen der Verunfallten und Geschädigten sowie mit strafrechtlicher Verfolgung gerechnet werden. Das Risiko zahlt sich nicht aus.



Lernende verunfallen deutlich häufiger als die übrigen Angestellten.

3 Fragen an Karl Baumann, BAZ-Geschäftsleiter

«Jeder achte Lernende verunfallt einmal im Jahr»

Welche Arbeitnehmenden sind besonders gefährdet?

Ganz klar die Lernenden. Pro Jahr kommt es gemäss Suva in allen Lehrbetrieben der Schweiz zu rund 24500 Berufsunfällen mit Lernenden. Das heisst, jeder achte Lernende verunfallt einmal im Jahr. Dazu haben wir eine für die BAZ-Mitglieder kostenlose Schulung «Sichere Lehrzeit» 2017 entwickelt. Dort erhält man viele Tipps und Unterlagen, wie das Berufsunfallrisiko für Lernende gesenkt werden kann. Informationen dazu findet man auf www.safetyweb.ch

Wer gewährleistet im Betrieb die Umsetzung der Ekas-Richtlinie?

Der Betrieb bestimmt eine Kopas (Kontaktperson für Arbeitssicherheit) und meldet diese bei der BAZ Geschäftsstelle an. Die Kopas wird dann von der BAZ an den obligatorischen Grundkurs aufgebildet. Die Person muss dann alle zwei Jahre einen Wiederholungskurs (Erfa) besuchen. Dort werden Unfallbeispiele, Schwerpunkte und Aktuelles zur Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz thematisiert. Die Teilnahme an den Wiederholungskursen ist im BAZ-Mitgliederbeitrag inbegriffen.

Gibt es bei der BAZ auch eine Online-Lösung?

Ja, seit 2014 können unsere Mitglieder das Onlinetool «asa-control» für die Umsetzung der Ekas-Richtlinie nutzen. Mit dem Tool kann die tätigkeitsbedingte Gefährdung ermittelt werden, Massnahmen können geplant werden. Das «asa-control» bietet auch die Bewirtschaftung von Wartungs- und Unterhaltungspflichten. Weiter können interne Schulungen einfach erstellt werden.



Familienkutsche +  = Campingfeeling

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

HIRSCHI AG
Zieht.

Individuelle Lösungen sind teuer

Die individuelle Umsetzung der Beizugspflicht von Spezialisten kann für den Arbeitgeber ins Geld gehen. Doch der Betrieb hat die Möglichkeit, eine von der Ekas genehmigte Branchenlösung zu wählen, wie zum Beispiel die AGVS-Mitglieder diejenige des Auto- und Zweiradgewerbes (BAZ). Die Vorteile einer Branchenlösung liegen auf der Hand:

- Geringer Aufwand, rechtskonform, praxisgerecht
- Immer auf dem neuesten Stand
- Kooperation mit Kontrollorganen (SUVA, kantonale Arbeitsinspektoren)
- Geeignete Hilfsmittel zur Verfügung
- Eine erste Beratung ohne Kostenfolge
- NBU wird mitberücksichtigt (Newsletter und Infos)
- Für jede Betriebsgrösse die passende Lösung
- Tätigkeitsbezogene Gefährdungsermittlungen
- Regelmässige Zertifizierung durch Ekas

Kostengünstige BAZ-Mitgliedschaft

Die Eintrittsgebühr für die BAZ ist abhängig von der Betriebsgrösse. Von 1 bis 15 Beschäftigten kostet die einmalige Gebühr 392 Franken, ab 16 Beschäftigten 1042 Franken. Auch eine Jahresgebühr wird erhoben, diese kostet von 242 Franken für einen Betrieb mit 1 bis 15 Beschäftigten bis 642 Franken ab 31 Beschäftigten. (Verbandsmitglieder erhalten eine Reduktion von 25 Prozent auf die Eintritts- und Jahresgebühr, nicht auf die Lizenzkosten von 42 Franken). <



Schutzbrille und Schutzhandschuhe sind ein Muss, wenn man am Auto arbeitet.

Schützen Sie Ihre Lernenden und sich mit dem Safety Bag!



Safety Bag **ohne** Sicherheitsschuhe:
BAZ-Mitglieder 89.- | Nichtmitglieder **114.-**

Safety Bag **mit** Sicherheitsschuhen:
BAZ-Mitglieder 139.- | Nichtmitglieder **189.-**

Inhalt Safety Bag kann von der Abbildung abweichen.

Der Safety Bag beinhaltet die gesetzlich vorgeschriebene persönliche Schutzausrüstung (PSA) wie Schutzbrille, Sicherheitsschuhe, Gehörschutzpfropfen, Schutzhandschuhe und eine Broschüre zur Arbeitssicherheit. Geliefert in einem praktischen Rucksack. Dieser Safety Bag kann auch ohne Sicherheitsschuhe bestellt werden.

Weitere Infos und Bestellformular auf www.safetyweb.ch.

WIR BEDANKEN UNS BEI ALLEN BETRIEBEN UND AUSBILDUNGSSTÄTTEN, DIE UNS IHRE RÄUMLICHKEITEN FÜR DIE BAZ-SCHULUNGEN ZUR VERFÜGUNG STELLEN.

Die Branchenlösung unterstützt rund 2700 Betriebe aus dem Auto- und Zweiradgewerbe bei der Umsetzung der gesetzlichen EKAS-Richtlinie 6508 zum Thema Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz.

Wie setzen Sie in Ihrem Betrieb Arbeitssicherheit um?

Wir bieten branchenspezifische Checklisten, Kurse und vieles mehr.

Informieren Sie sich jetzt unter **www.safetyweb.ch**.

**AGVS-Mitglieder profitieren von 25% Rabatt
auf der Eintritts- und der Jahresgebühr der Branchenlösung BAZ.**



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



Part of EUROTAXGLASS'S GROUP

Neu mit VIN

EurotaxClaimsManager

Die komplette Schadenfallabwicklung
aus einer Hand.



EurotaxClaimsManager

Umfassend. Effizient. Praktisch.

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

EUROTAX

Ab 1. Juli 2017 gelten teilweise neue MFK-Intervalle für schwere Nutzfahrzeuge

2-2-1-1-1- statt 1-1-1-1-1-

Zugunsten der einheimischen Transportbranche gewährt der Bundesrat ab 1. Juli 2017 längere Prüfintervalle für einen Teil der schweren Nutzfahrzeuge. Wie sich der Wegfall von zwei Prüfungen pro Fahrzeug auf Verkehrssicherheit, Umwelt und schliesslich auch die Nutzfahrzeug-Werkstätten auswirkt, wird sich dann erst einige Jahre später zeigen. So oder so gilt es bei der Anwendung der neuen Prüfintervall-Regelung einige wichtige Punkte zu beachten. Allen voran, dass auch ein Teil der bereits zugelassenen schweren Nutzfahrzeuge von der neuen Regelung profitieren können. **Markus Peter**, AGVS

■ In der Schweiz sind rund 82 000 schwere Strassenfahrzeuge für den Sachtransport immatrikuliert. Dazu zählen 42 000 Lastwagen, 10 000 Sattelschlepper und 30 000 Anhänger. Die Rahmenbedingungen für die einheimische Transportbranche sind unter dem Einfluss des starken Frankens und den hierzulande höheren Personalkosten gegenüber der EU alles andere als günstig. Dies wird dadurch bestätigt, dass man auf ausländischen Strassen inzwischen eher selten einem Lastwagen oder Sattelschlepper mit Schweizer Kontrollschild begegnet. Das Kabotage-Verbot hilft dabei, dass die im Binnenverkehr, also dem Transport innerhalb der Schweiz, eingesetzten Fahrzeuge nicht dasselbe Schicksal auf Schweizer Strassen ereilt. Denn das Verbot untersagt den Waren- und Personentransport zwischen Orten innerhalb der Schweiz durch im Ausland immatrikulierte Fahrzeuge. Mit dem Entscheid für längere Prüfintervalle schafft der Bundesrat nun einen weiteren Vorteil für die in der Schweiz verkehrenden Nutzfahrzeuge ab 3,5 Tonnen. Denn die verlängerten Prüffristen gelten nur für Fahrzeuge, welche ausschliesslich in der Schweiz eingesetzt werden. Für Auslandsfahrten müssen sich in der Schweiz zugelassene schwere Nutzfahrzeuge im Rahmen des Landverkehrsabkommens an die in den EU-Ländern geltenden Bestimmungen halten, welche mindestens eine jährliche Prüfung vorschreiben.

Inkrafttreten der neuen Intervalle

In der Schweiz verkehrende schwere Sachtransportfahrzeuge mit Erstinverkehrssetzung ab dem 1. Juli 2016 können bereits vollumfänglich von den längeren Prüfintervalle profitieren. Dies liegt daran, dass bis zum Eintritt der neuen Prüfintervall-Regelung am 1. Juli 2017 weniger als ein Jahr vergangen sein wird und daher noch keine Nachprüfung nach dem alten System (1-1-1-1-1-) fällig sein wird. Wurde also beispielsweise ein Lastwagen am 3. November 2016 in Verkehr gesetzt, so erfolgt das Aufgebot für die erste MFK erst im November 2018. Die zweite folgt im November 2020 und die dritte im November 2021.

Aber auch Fahrzeuge mit Erstzulassung zwischen dem 1. Juli 2014 und dem 30. Juni 2016 kommen in den Genuss der neuen Regelung. So muss ein LKW, der am 3. Mai 2016 in Verkehr gesetzt wurde, zwar bereits im Mai 2017 zur ersten MFK. Bis zum Zeitpunkt der

nächsten MFK gilt dann aber die neue Verordnung. So findet diese erst zwei Jahre nach der letzten MFK, also im Mai 2019, statt. Die dritte MFK folgt dann im Mai 2020.

Beim Beispiel eines LKW mit Erstzulassung am 15. September 2014 fanden die bisherigen Prüfungen im September 2015 und 2016 statt. Gemäss dem alten System wäre die nächste Prüfung im September 2017 fällig. Neu erfolgt das Prüfungsaufgebot während der ersten vier Betriebsjahre des LKW nun zwei Jahre nach der letzten Prüfung, weshalb der LKW erst im September 2018 zur MFK muss. Danach geht es dann wieder im Ein-Jahres-Rhythmus weiter.

Eigenverantwortung der Transportbranche

Während derzeit noch alle vor dem 1. Juli 2016 in Verkehr gesetzten schweren Nutzfahrzeuge jährlich nachgeprüft werden, wird es ab 1. Juli 2017 etwas komplizierter. Schwere Lastwagen und Sattelschlepper müssen dann in der Regel erst nach zwei Jahren zur ersten und nochmals zwei Jahre später zur zweiten Prüfung. Die dritte und alle folgenden Prüfungen finden dann wieder jährlich statt (System 2-2-1-1-1-). Ausgenommen von dieser Erleichterung sind schwere Fahrzeuge, die Personen oder gefährliche Güter transportieren und/oder für Fahrten ins Ausland eingesetzt werden. Schweizer Transportunternehmen müssen ab 1. Juli 2017 also auch bezüglich der Prüffristen darauf achten, wohin und mit welcher Ladung ihre Fahrzeuge unterwegs sind. Bei Fahrzeugen mit nach wie vor jährlicher Prüffrist ab erster Inverkehrssetzung müssen sie diese in den ersten vier Betriebsjahren jeweils selbständig und rechtzeitig zur jährlichen Prüfung beim Strassenverkehrsamt oder einem zertifizierten Prüfbetrieb anmelden.

Die Transporteure sind sicher dankbar, wenn sie durch ihre Nutzfahrzeug-Werkstatt auf die neuen Intervalle und die Eigenverantwortung hingewiesen werden. Gleichzeitig gilt es im Zusammenhang mit den längeren Prüfintervalle hervorzuheben, dass gerade in den ersten Betriebsjahren der Stellenwert der vom Hersteller vorgeschriebenen Wartungsarbeiten zunimmt. So stellen die Nutzfahrzeug-Garagisten sicher, dass es für den Fuhrparkbetreiber keine unliebsamen Überraschungen auf der Strasse oder bei allfälligen Garantiarbeiten gibt. <



ABARTH - ALFA ROMEO - BANNER - BRIDGESTONE - CASTROL - CHRYSLER - CONTINENTAL - COOPER - DAIHATSU - DODGE - DUNLOP - FALKEN - FIAT - FIAT PROFESSIONAL - FORD -

Sie suchen Autoteile, wir haben den Webshop dazu.

Bei uns erhalten Sie Original-Ersatzteile, Reifen, Schmiermittel, Batterien und Zubehör aus einer Hand. Qualitätsprodukte zu fairen Preisen - geliefert in der ganzen Schweiz bis zu 3 Mal pro Tag.

ABARTH - ALFA ROMEO - BANNER - BRIDGESTONE - CASTROL - CHRYSLER - CONTINENTAL - COOPER - DAIHATSU - DODGE - DUNLOP - FALKEN - FIAT - FIAT PROFESSIONAL - FORD -

AEC-Newcomer des Monats November: Autohaus Wederich, Donà AG, Muttenz BL

Comeback eines AEC-Routiniers



Der neue AEC-Newcomer-Betrieb des Monats ist kein Unbekannter. Das Autohaus Wederich, Donà in Muttenz BL war im Juli 2015 AEC-Garagist des Monats. Mario Borri, Redaktion



Betriebsleiter Benjamin Hauser.

■ Den Titel «Newcomer des Monats» verleiht der AGVS jenen Betrieben, die von einem auf den anderen Monat einen grossen Anstieg an durchgeführten AutoEnergieChecks aufweisen. Es müssen nicht zwingend frisch AEC-zertifizierte AGVS-Garagenbetriebe sein, die ausgezeichnet werden. So verhält es sich beim aktuellen Newcomer, dem Autohaus Wederich, Donà AG. Der Peugeot-Vertreter wurde im

Juli 2015 AEC-Garagist des Monats. «Wir haben wieder genügend Manpower, um den Check bei jedem Service und nach jedem Radwechsel zu machen», erklärt Betriebsleiter Benjamin Hauser

den Grund des Comebacks. Durchgeführt hätten sie den AEC aber die ganze Zeit, nur eben auf tieferem Niveau.

Kunden sind noch nicht soweit

Ein Teil der Kundschaft des Autohauses steht dem AEC allerdings etwas kritisch gegenüber. Benjamin Hauser: «Einige Kunden scheinen noch nicht so weit zu sein, sie sehen den Sinn des Zusatzaufwandes nicht. Darum würden sie für den Check auch nichts bezahlen wollen.» Doch es gebe auch Automobilistinnen und Automobilisten, die sich herzlich bedankten und sehr zufrieden mit ihnen seien, so Hauser. Weil das Team des Autohauses Wederich, Donà die Kundenzufriedenheit als wichtigstes Gut erachtet, wird der AutoEnergieCheck in der Peugeot-Garage in Muttenz auch weiter bei jedem Service durchgeführt. <

GOODYEAR - JEEP - LANCIA - LEXUS - MG - MICHELIN - MOBIL - MOTOREX - NOKIAN - OSRAM - PANOLIN - PIRELLI - ROVER - THULE - TOYOTA - VREDESTEIN - WYNN'S - YOKOHAMA



und und und...

Bestellen Sie jetzt unter:

- > E-Shop: shop.fibag.ch
- > E-Mail: orders@fibag.ch
- > Hotline: 062 285 61 30

FIBAG
Fibag AG
Lischmatt 17
4624 Härkingen

GOODYEAR - JEEP - LANCIA - LEXUS - MG - MICHELIN - MOBIL - MOTOREX - NOKIAN - OSRAM - PANOLIN - PIRELLI - ROVER - THULE - TOYOTA - VREDESTEIN - WYNN'S - YOKOHAMA

«Garagistenzmorge» in der Thal-Garage Frey AG in Aedermannsdorf SO

Dienstleistungs-Qualität

Kundenberater oder Mechatroniker? Bei der Thal-Garage Frey in Aedermannsdorf stellt sich diese Frage nicht mehr. Im Familienbetrieb persönlichen Service-Techniker. Sandro Compagno (Text) und Reinhard Kronenberg (Fotos), Redaktion



Hier soll sich der Kunde wie zuhause fühlen: Junior-Chefin Jenny Frey im «Living Room» der Thal-Garage.

neu erdacht

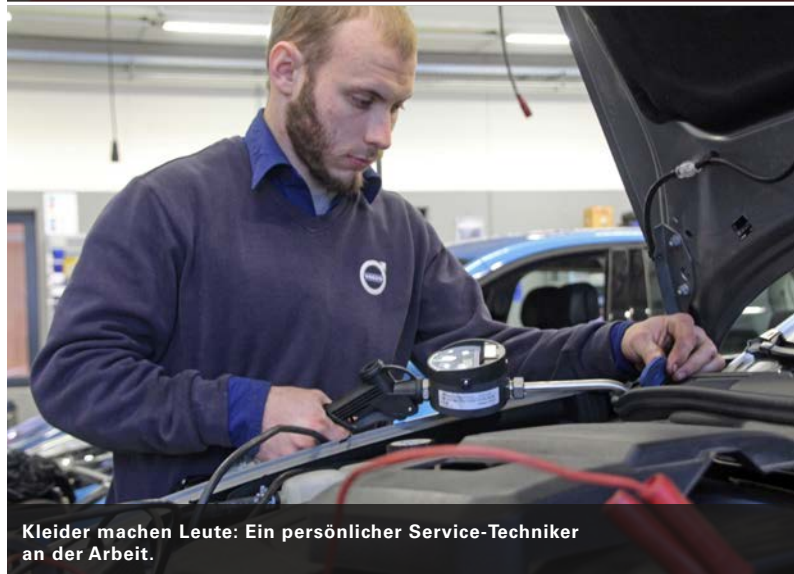
im Kanton Solothurn hat jeder Kunde und jede Kundin einen



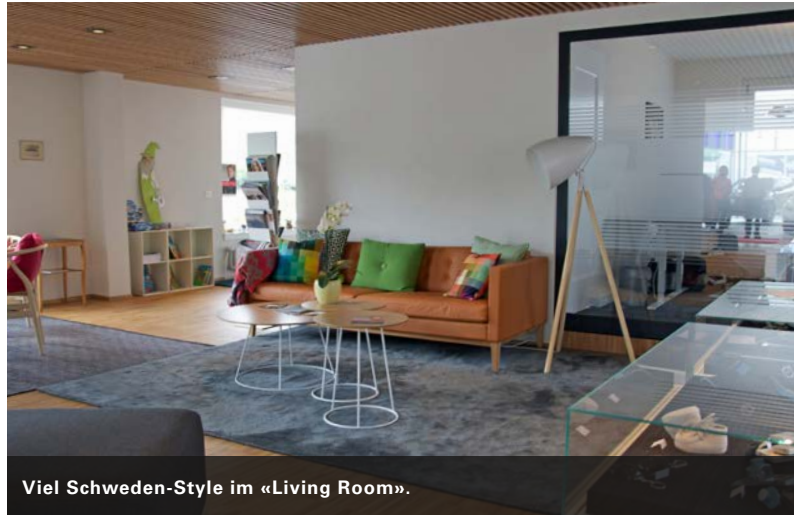
1



Eine Kundin wartet auf ihr Auto. Durch das grosse Fenster in die Werkstatt kann sie die Service-Arbeiten verfolgen.



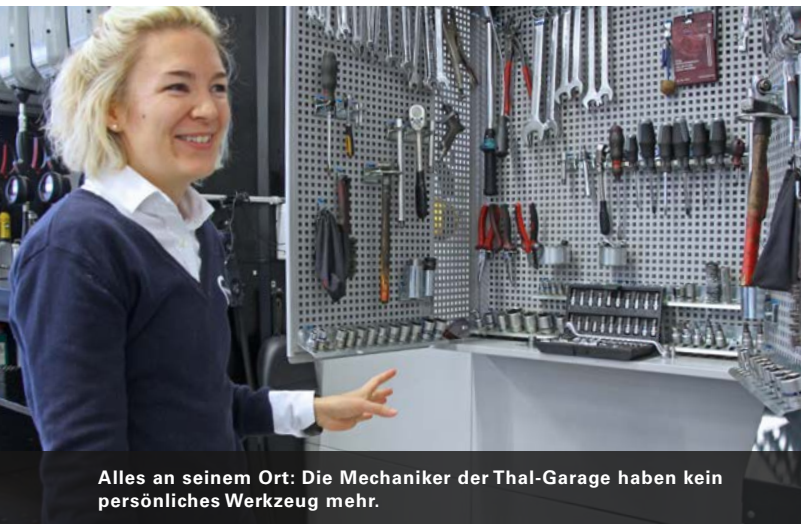
Kleider machen Leute: Ein persönlicher Service-Techniker an der Arbeit.



Viel Schweden-Style im «Living Room».



Transparenz in der Werkstatt: Jeder und jede weiss, was wo wie läuft.



Alles an seinem Ort: Die Mechaniker der Thal-Garage haben kein persönliches Werkzeug mehr.



Ein Familienbetrieb wie aus dem Bilderbuch (von links): Rahel, Enzo, Heinz, Elisabeth und Jenny Frey.

■ Und unweigerlich denkt man an Züri West und Kuno Lauener, wie er «em Jurasüdfuess sini grüne Socke» besingt. Nur dass die grünen Socken an diesem eisigen Dezembertag unter einer dicken Nebeldecke verborgen sind. Wie aus dem Nichts taucht an der Hauptstrasse, die von Balsthal nach La Chaux-de-Fonds führt, die Thal-Garage Frey AG aus dem Nebel auf. Im Showroom ein herzlicher Empfang. Vater Heinz und Mutter Elisabeth Frey firmieren nach wie vor als Geschäftsinhaber, doch die drei Kinder sind allesamt in den Betrieb integriert. Jenny Frey, eigentlich Juristin und Anwältin, bildet im neu eingeführten «Volvo Personal Service» die Schnittstelle zwischen Kunde und Werkstatt. Schwester Rahel Frey, über die Schweiz hinaus als Autofahrerin bekannt, kümmert sich ums Marketing und Bruder Enzo

hat sich auf die Restauration von Oldtimern spezialisiert. Als AUTO-INSIDE zu Besuch ist, schraubt er gerade an einem Facel Vega herum: französisches Design, gepaart mit amerikanischer Motorisierung, ein automobiler Traum aus den 1960er-Jahren.

Rund 4 Millionen Franken investierten die Freys in den letzten Jahren in mehreren Etappen in den Familienbetrieb. Eine neue Werkhalle wurde gebaut, aus der alten Werkstatt entstand ein repräsentativer Showroom. Hier warten die neusten Volvo-Modelle auf Kundschaft, die im sogenannten «Living Room» empfangen wird. Er erinnert ganz bewusst an die heimische gute Stube. Jenny Frey erklärt: «Das ist die Idee von Volvo. Der Kunde soll sich wie zuhause fühlen.»

Die Bijouterie im Showroom

Überraschendes auch im Showroom: Neben dem langgestreckten, eleganten Volvo S90 und dem liebevoll dekorierten Christbaum steht eine Möbel-Landschaft, die an eine Bijouterie erinnert: Grosse, flache Schubladen mit Materialproben: für die Armaturen, für die Türgriffe, die Sitzbezüge... Daneben farbige Bleche und Leder. Jenny Frey: «Der Kunde darf diese Muster zu sich nach Hause nehmen, um zu einer Entscheidung zu finden.»

Alles sehr edel, hell und freundlich. Doch das wahre Filetstück nach dem Umbau findet sich in der neuen Werkhalle. Sichtbar nur schon am Outfit der Mechaniker: Sie tragen keine Latzhose und keinen Blaumann, sondern einen anthrazit-farbenen Pullover mit dem Volvo-Emblem dort, wo das Herz schlägt. Es sind jene Männer, die das neue Volvo-Konzept in ihrer täglichen Arbeit umsetzen: die persönlichen Service-Techniker. Vor zwei Jahren waren Volvo-Vertreter nach Aedermannsdorf gereist, um ihre Ideen vorzustellen. Die Schweden rannten offene Türen ein. Jenny Frey: «Einerseits war das Timing perfekt, weil wir uns bereits mit einem Umbau beschäftigt hatten. Andererseits überzeugte uns das Konzept, weil es unserer Philosophie entspricht, zu den Besten zu gehören.»

Zwei Jahre Aus- und Weiterbildung

Eine gewisse Skepsis sei bei den Mechatronikern auszumachen gewesen, erinnert sich Jenny Frey. Direkter Kundenkontakt war etwas Neues für sie. Zwei Jahre investierten die Freys in die Aus- und Weiterbildung, führten ihre Mitarbeiter Schritt um Schritt an die neue Organisation und Struktur heran, bauten Widerstände und Berührungspunkte ab. Heute geniessen die Mechaniker die Gestaltungsfreiheiten, die sie mit der Reorganisation dazugewonnen haben: Sie betreuen die Kunden von A bis Z, sie vereinbaren Termine, bestellen Teile, schrei-

MULTI PART
Garantiert sicher.

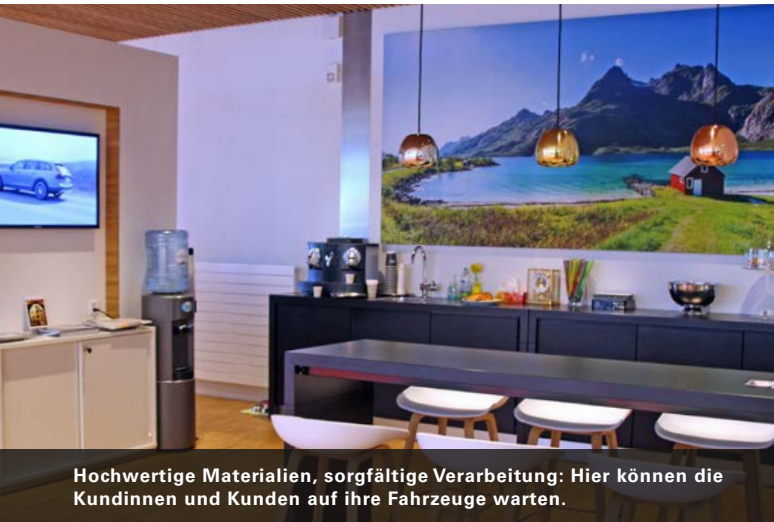
Autogarantie. Transparenz und echte Partnerschaft!

www.multipart.ch

Für Occasionsgarantien und Anschlussgarantien.

- ✓ Mehr Ertrag dank Beteiligungssystem
- ✓ Günstige Prämien durch weniger Schadensfälle
- ✓ Mehr Verkäufe dank garantierter Fahrzeugqualität

MultiPart Garantie AG | Seestrasse 91 | 6052 Hergiswil
Telefon 041 632 69 90 | info@multipart.ch | www.multipart.ch



Hochwertige Materialien, sorgfältige Verarbeitung: Hier können die Kundinnen und Kunden auf ihre Fahrzeuge warten.



Automobiler Traum aus den 1960er-Jahren: Enzo Frey verpasst einem frisch restaurierten Facel Vega den letzten Schliff.

ben Rechnungen. «Und sie verkaufen Zubehör», ergänzt Jenny Frey und lacht. Eigentlich logisch: Es ist der Mechaniker, der erkennt, dass beispielsweise eine Bodenmatte durchgescheuert ist, nicht der Kundenberater. Jenny Frey: «Wir führen auch regelmässig Wettbewerbe durch. Wer am meisten Zubehör verkauft, erhält einen Preis.» Das kann ein Gutschein für ein Wochenende in den Bergen sein oder auch ein gutes Essen mit der Partnerin.

Beste Volvo-Vertretung der Schweiz

Die Arbeit in der Werkstatt wurde komplett reorganisiert: In wechselnden Zweiertteams kümmern sich die Mechaniker um die Fahrzeuge. Eine Tafel an der Wand zeigt Daten wie Auslastung, verrechnete

Stunden oder auch Probleme, die zu lösen sind. Jenny Frey: «Jeder Mechaniker kann hinschreiben, wenn er ein Problem erkennt. Sind es zu viele, müssen wir unsere Prozesse hinterfragen.»

Die Mitarbeiter sind das eine, doch auch die Kunden und Kundinnen schätzen den engen Kontakt zum persönlichen Service-Techniker. Seit einem Jahr steht die Thal-Garage Frey punkto Kundenzufriedenheit auf Platz 1 unter allen 85 Volvo-Vertretungen in der Schweiz! Jenny Frey: «Es kam erst kürzlich vor, dass ein Kunde einem unserer Mechaniker einen persönlichen Brief geschrieben hat. Er bedankte sich für den guten Service und steckte noch ein Trinkgeld ein.» Welcher Automobil-Mechatroniker kann das schon von sich behaupten? <

www.osram.ch



Licht ist Bewegung Kraft oder Ausdauer?



OSRAM NIGHT BREAKER® LASER

- Bis zu 130 % mehr Licht¹⁾
- Bis zu 40 m längerer Lichtkegel¹⁾
- Bis zu 20 % weißeres Licht¹⁾
- Maximale Lichtausbeute dank einer Kombination aus hochentwickeltem Glühdraht und einer optimierten Edel-Füllgasformel aus reinem Xenon



OSRAM ULTRA LIFE

- 4 Jahre Garantie²⁾
- Bis zu 4 mal längere Lebensdauer¹⁾
- Bis zu 100.000 km Betriebszeit³⁾

1) Im Vergleich zu Standardlampen

2) 4. Jahr nur bei Online-Produktregistrierung. Die genauen Konditionen sowie Informationen zur Registrierung finden Sie unter www.osram.de/am-garantie

3) Bei einer durchschnittlichen Jahresfahrleistung von 14.259 km, davon 60% mit eingeschaltetem Licht

Licht ist OSRAM

OSRAM

Giorgio Feitknecht, neuer Vorsitzender der ESA-Geschäftsleitung

«Wir sind nicht primär auf den grossen Gewinn fixiert»

Die Einkaufsorganisation der Schweizer Garagisten, die ESA, hat einen neuen Chef. Mit Giorgio Feitknecht findet ein Generationenwechsel statt. Eine Revolution ist nicht zu erwarten – aber der neue Vorsitzende der Geschäftsleitung steht vor einer herausforderungsreichen Zeit, denn das Garagengewerbe wird sich verändern. Reinhard Kronenberg, Redaktion

■ Alleine schon der kräftige Händedruck zur Begrüssung signalisiert: Hier ist jemand, der zupackt. Giorgio Feitknecht steuert seit Anfang Januar 2017 als neuer Vorsitzender der Geschäftsleitung die Geschicke der ESA. Charles Blättler, sein Vorgänger, wird ihn noch bis Mitte März im Hintergrund begleiten und nach dem Auto-Salon in den ordentlichen Ruhestand treten.

Den Fussabdruck einer Branchen-Legende zu füllen, ist kein einfacher Job, dessen ist sich Feitknecht bewusst: «Charles Blättler hat, zusammen mit den Mitarbeitenden, die ESA zu dem gemacht, was sie heute ist – nicht nur eine führende Organisation im Schweizer Autogewerbe, sondern auch der starke Partner des Garagisten.»

Evolution statt Revolution

Aber einer wie Feitknecht ist keiner, der Erfolge verwalten will, sein Anspruch geht deutlich weiter: Er will mit der ESA ein neues Kapitel aufschlagen. Alles wird er dabei nicht auf den Kopf stellen. Sein Ansatz ist der einer Evolution, nicht der einer Revolution. Dass sich nicht alles komplett verändern wird, garantiert alleine die Tatsache, dass Feitknecht den Laden seit Jahren kennt – als Leiter Vertriebskanäle war er in den letzten fünf Jahren Mitglied der Geschäftsleitung. Aber auch er weiss: «Das Autogewerbe in der Schweiz steht vor tiefgreifenden Veränderungen. Da wollen wir uns als führender Partner des Garagisten nicht auf die Rolle beschränken, uns irgendwie mitzuentwickeln, wir wollen die Entwicklung im Rahmen unserer Möglichkeiten massgeblich mitgestalten.»

Die grössten Herausforderungen der ESA für die kommenden Jahre sieht Giorgio Feitknecht primär in der rasanten technologischen Entwicklung: «Die Digitalisierung verändert einen grossen Teil



Giorgio Feitknecht steuert seit Anfang Januar als neuer Vorsitzender der Geschäftsleitung die Geschicke der ESA.

der Arbeitsprozesse beim Garagisten – und damit auch bei uns.» Das habe direkte Auswirkungen auf Kosten, Preise und Margen. Die Mobilitätsbedürfnisse der Menschen würden sich zwar in den nächsten Jahren nicht grundlegend ver-

ändern, wohl aber deren Umsetzung. Das stelle die Kunden der ESA vor neue Herausforderungen – und damit die ESA selber auch. Die Digitalisierung sieht Feitknecht in diesem Zusammenhang als grosse Herausforderung.

Gratwanderung zwischen Kosten und Ertrag

Der Bereich Logistik macht das beispielhaft deutlich: Der Lieferrhythmus wurde in den vergangenen Jahren stark ausgebaut. Wer nicht so rasch als möglich liefern kann, verliert Kunden. Die Konkurrenz der ESA ist nur einen Mausklick entfernt und hat auch hier in den vergangenen Jahren massiv aufgerüstet. Es ist Schachspiel auf hohem Niveau und Gratwanderung zwischen Kosten und Ertrag zugleich. Braucht es künftig noch mehr Lieferungen pro Tag? «Wir betrachten zwei bis drei Lieferungen pro Tag als ökonomisch und ökologisch sinnvoll, ausgewogen und ausreichend, um die Kundenbedürfnisse abzudecken», sagt Feitknecht, «trotzdem werden wir die Logistik in den kommenden Jahren noch deutlich weiter optimieren müssen – auch und gerade wo es darum geht, die Durchlaufzeit von Bestellschluss bis Auslieferung weiter zu verkürzen.»

ESA fördert Leistungsfähigkeit des ganzen Autogewerbes

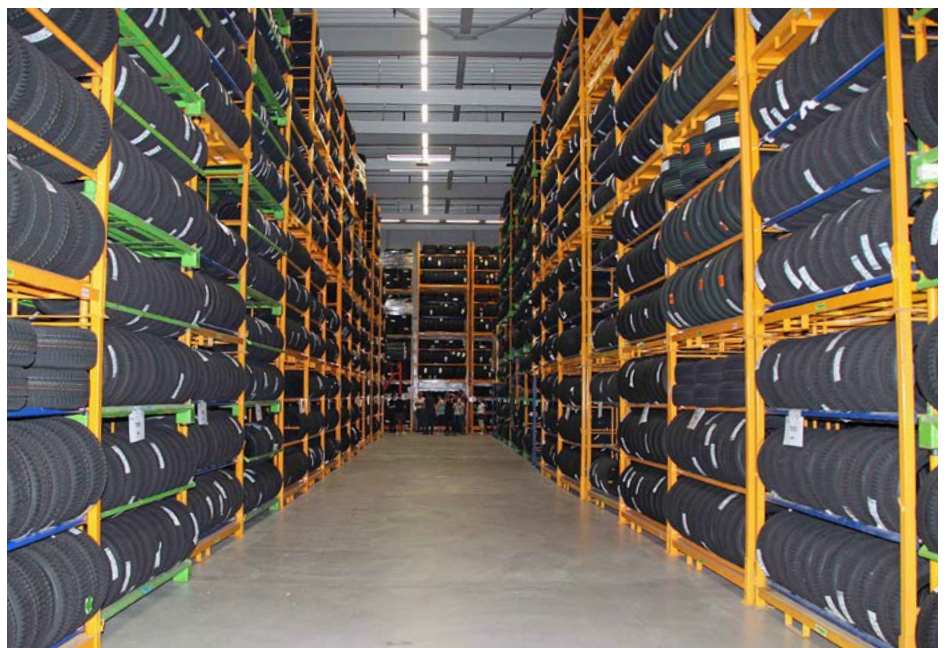
In diesem Kampf um Marktanteile, der zwischen ESA und den anderen internationalen, nationalen sowie regionalen Anbietern herrscht, sieht Giorgio Feitknecht seine Firma in einer «speziellen Situation». Er meint damit in einer vorteilhaften. «Wir als brancheneigene Genossenschaft, dessen VR ausschliesslich von Garagisten besetzt ist, sind nicht primär auf den grossen Gewinn fixiert», sagt er, «denn unser erster Auftrag ist es, den Garagen und Carrosserien die notwendigen Produkte, Instrumente und Dienstleistungen zur Verfügung zu stellen, damit diese erfolgreich agieren und langfristig bestehen können.» Damit fördere man die Leistungsfähigkeit des ganzen Autogewerbes. Entsprechend könne die ESA Marktleistungen wie zum Beispiel garagino.ch, SafePneu oder den MechaniXclub auch weitgehend kostenlos zur Verfügung stellen. Einen Wettbewerbsnachteil als Genossenschaft kann Feitknecht jedenfalls nicht erkennen: «Auf den ersten Blick mag die Gesellschaftsform der Genossenschaft für gewisse Leute heute etwas altbacken wirken», sagt er, «in der Realität aber ist sie eine sehr moderne Form, weil sie eine sehr grosse Nähe zum Markt garantiert und damit das Interesse unserer Kunden bestmöglich schützt.»



Die traditionelle ESA-GV wird 2017 erstmals unter der Leitung von Giorgio Feitknecht stattfinden.



Zufrieden: ESA-Genosschafter an der Generalversammlung in Interlaken 2016.



Zugigantisch: Die neue Reifenhalle im ESA-Hauptquartier in Burgdorf.



Gruppenbild am ESA-Tecar-Galadiner: Hans-Peter Schneider (VSCI), Giorgio Feitknecht, Markus Hutter, Charles Blättler (alle ESA), Urs Wernli (AGVS) und Daniel Steinauer (ESA).

Solidarität ist kein Selbstläufer

Eine Bremswirkung wegen dieser Gesellschaftsform habe er jedenfalls noch nirgends erkennen können, im Gegenteil: «Es ist von grossem Vorteil, wenn unsere Kunden gleichzeitig auch die Mitinhaber sind.» Aber auch Feitknecht ist Realist genug, um zu wissen, dass diese Solidarität weder ein Freibrief noch ein Selbstläufer ist – und sich die ESA täglich am Markt durchsetzen und behaupten muss.

Aus diesem Grund verfolgt die ESA auch sehr genau, wie sich die Rolle des Garagisten künftig wandeln wird. Der neue Chef sieht die Entwicklung klar in Richtung Mobilitätsdienstleister, «auch wenn noch nicht im Detail klar ist, was das alles beinhaltet und deshalb möglicherweise jeder etwas anderes darunter versteht».

«Das Automobil möglichst attraktiv positionieren»

Hier sieht er die Aufgabe primär beim AGVS, diesen Begriff sukzessive mit greifbaren Inhalten zu füllen, was er mit nachhaltigen und nutzwertorientierten Programmen ja bereits erfolgreich begonnen habe. Feitknecht selber sieht den Kern der Aufgabe eines Garagisten darin, «das Automobil als mögliches Verkehrsmittel für den Konsumenten möglichst attraktiv zu positionieren». Dazu gehörten Themen wie Umweltschutz, Zuverlässigkeit und vorteilhafte Preise ebenso wie Sympathiefaktoren, einfacher Zugang zu Leistungen und Lösungen sowie Flexibilität. Im Prinzip gehe es für den Garagisten künftig darum, die individuelle Mobilität seiner Kunden in einer zeitgemässen Form sicherzustellen, was primär mit einer noch stärkeren Ausrichtung auf deren Bedürfnisse zu tun habe. Das Stichwort heisst hier: Dienstleistungsorientierung.

Garagist soll helfen, die beste Lösung zu finden

Wird er selber von seinem Garagisten so behandelt? Die Antwort kommt wie aus der Pistole geschossen: «Absolut», sagt er, «mein Garagist bedient mich seit vielen Jahren nicht nur sehr zuvorkommend, sondern geradezu exzellent.» Er gehe sehr flexibel auf seine Ansprüche und Erwartungen ein und sei sehr offen. «Er berät mich in einer sehr angenehmen Art und Weise, so dass ich bisher noch nie den

Eindruck hatte, es gehe ihm nur darum, mir etwas zu verkaufen.» Sehr wahrscheinlich würde sich sein Garagist nicht als Mobilitätsberater definieren, sagt Feitknecht, aber faktisch sei er einer, weil er ihn jederzeit mobil halte. «Er hilft mir auf eine sehr authentische Weise, stets die beste Lösung zu finden.» Genau so, sagt Feitknecht, sollte es doch sein. <

Zur Person

Name: Giorgio Feitknecht

Alter: 50

Berufliche Stationen:

- Betriebswirtschaftlicher Abschluss Universität Freiburg
- eidg. diplomierter Logistikleiter
- einige Jahre Detailhandel, anschliessend verschiedene Führungsfunktionen bei zwei Logistik-/Speditionsunternehmen und später bei einer der führenden Full-Service-Fahrzeugflottenmanagerin der Schweiz
- seit 2011 bei der ESA

Familie: verheiratet, Vater von zwei Töchtern

Wohnort: Freiburg

Freizeit: Familie, Freunde und Sport

Lebensmotto: «Gehe mit anderen so um, wie Du möchtest, dass sie mit Dir umgehen.»



Stieger Software: Massnahmen gegen erpresserische Cyberattacken

Kein Lösegeld bei Daten-Kidnapping!

■ **Auch Garagisten können Opfer von Ransomware-Angriffen werden. Dabei verschlüsselt der Hacker die Daten im System und erpresst, wie beim Kidnapping, Lösegeld. Wie kann man dagegen vorsorgen und was ist bei einem erfolgten Angriff zu beachten? Stieger Software, der Marktführer für Garagensoftware, gibt Rat.**

Vorbeugen

pd. Das Wichtigste vorweg: Sichern Sie Ihre Daten! Am besten in regelmässigen Intervallen. «Eine dreistufige Datensicherung ist aus unserer Sicht am einfachsten durchzuführen und einzuhalten: täglich, wöchentlich, monatlich. Im schlimmsten Fall fehlen dann Daten von maximal einem Tag, die man rekonstruieren muss. Der Schaden wird dadurch stark begrenzt, sollte der Garagist einmal doch Opfer einer Attacke werden», so Stephan Rissi, Leiter Marketing und Verkauf bei Stieger.

Die Verantwortung für eine ordentliche Datensicherung ist im Betrieb klar zu regeln. Aus Sicht von Stieger ist das Chefsache. «Daten sind heute längst das eigentliche Kapital eines Betriebs und deshalb hat der oberste Verantwortliche die Aufgabe, dieses Gut mit allen zur Verfügung stehenden Mitteln zu schützen. Wer hier spart, spart am falschen Ort.»

Bei jeder seiner Software-Installationen weist Stieger deshalb auf die Wichtigkeit der Datensicherung hin und schult Kunden entsprechend. Wenn nicht intern, dann erfolgt die Sicherung per Mandat

durch den Hardware-Partner des Betriebs, der die Server-Installation eingerichtet hat.

Verhüten

Auch empfiehlt sich, die Mitarbeitenden bezüglich Cyber-Bedrohungen zu sensibilisieren und regelmässig in IT-Sicherheit zu schulen. «Besonders dem Umgang mit E-Mails sollte grosse Aufmerksamkeit geschenkt werden. Anhänge von Mails, deren Absender man nicht kennt, sollten nie geöffnet werden. Im Zweifelsfall löschen, damit schadhafte Software erst gar nicht ins System gelangt.» Ein gesundes Misstrauen gegenüber Internet, Mails und externen Datenträgern wie USB-Sticks hilft, Schaden zu verhüten.

Das gilt auch für technische Massnahmen, die man ergreifen kann: ein stets aktuelles und professionelles Anti-Viren-Programm, eine aktivierte Firewall, Spamfilter und laufende Update-Installation bei der Betriebssoftware.

Bekämpfen

Ist man dennoch Opfer eines Ransomware-Angriffs geworden, heisst es schnell handeln: Netzwerk abschalten und den IT-Verantwortlichen informieren. Keine Lösegeldzahlung an den Erpresser leisten. Das System neu aufsetzen und mit den gesicherten Daten wiederherstellen. <

ESA

Ihre ESA – Ihre kompetente Partnerin für Schmierstoffe

■ **Aufgrund der immer länger werdenden Ölwechselintervalle ist jede Garage gefordert, aus jedem Kundenbesuch den maximalen Wert zu schöpfen. Die ESA, als kompetente Partnerin für Schmierstoffe, bietet den Kunden alle benötigten Hilfsmittel, um erfolgreich zu agieren.**

pd. Durch die Markenvielfalt der ESA-Schmiermittel kann jedes Kundenbedürfnis befriedigt werden. So haben die ESA-Kunden, egal in welcher Preisklasse sich das zu reparierende Fahrzeug befindet, immer das passende Öl zur Hand. Mit diesem Vorteil hebt sich die ESA klar von den Mitbewerbern ab.



Egal, ob für Personenwagen, Nutzfahrzeuge oder Getriebe: ESALube bietet für jede Anwendung die richtige Auswahl an qualitativ hochstehenden Produkten an. Im esashop.ch finden die ESA-Kunden die passenden ESALube-Motorenöle nach Typenschein oder Kennzeichen!



Die Premiummarke Shell bietet ein umfassendes Schmierstoff-Programm, das sich auch unter härtesten Bedingungen durch seine hervorragende Leistung auszeichnet.



ELF-Schmierstoffe in der Schweiz: Premium Qualität, Leidenschaft und Expertise, exklusiv bei der ESA erhältlich!

Alles aus einer Hand – neben den Schmiermitteln finden die Mitinhaber und Kunden der ESA weitere Hilfsmittel zum Thema: esashop.ch <



MÄRZ**MWST Grundkurs, 1 Tag**

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

> 22. März 2017, Winterthur

Telefontraining für Automobilverkäufer, 1 Tag

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

> 30. März 2017, Bern

APRIL**Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag**

Sie lernen alle Möglichkeiten der Benutzereinstellungen kennen. Sie nutzen die Möglichkeiten des «AutowertPro» als Kundeninformationssystem und für die Verkaufsförderung (CRM). Sie erstellen professionelle Fahrzeugofferten inkl. Finanzierung und Kaufvertrag.

> 5. April 2017, Bern

MAI**MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag**

Der Fortsetzungs- und Vertiefungskurs MWST soll bei den Teilnehmern die korrekte Anwendung der MWST fördern. Anhand von kurzen praxisbezogenen Fallbeispielen und

im Dialog mit dem Referenten kann das Wissen vertieft werden. Voraussetzung: Grundkurs.

> 3. Mai 2017, Winterthur

Eurotax AutocalcPro-Kurs mit Eurotax-RepairEstimate, 1 Tag

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

> 11. Mai 2017, Bern

Occasionsmanagement, 1 Tag

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

> 17. Mai 2017, Bern

Séminaire de gestion des occasions, 1 journée

Exposition et présentation des occasions, Elaborer toute la procédure de reprise,

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

> 18 mai 2017 à Paudex

AUGUST**Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis**

Die Weiterbildung umfasst 8 Module: Verkaufspsychologie und Persönlichkeitsbildung, Verkaufsmethodik und Verkaufskommunikation, Administration und Informatik, Arbeits- und Betriebsorganisation, Occasionshandel, Rechnungswesen, Recht und Versicherungen, Verkaufsbezogene Produktkenntnisse, Marketingspraxis und Automobilmarkt. Start Lehrgang am 17. August 2017 in Bern, Dauer: drei Semester, berufsbegleitend.

> 17. August 2017, Bern

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

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



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

Alles für coolen Schutz.



CHEMUWA



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

Automobildiagnostiker/-in und Automobil-Werkstattkoordinator

Gesucht: Junge und motivierte Prüfungsexperten

2016 absolvierten mehr als 600 junge Männer und Frauen die Prüfungen zum Automobildiagnostiker und zum Automobil-Werkstattkoordinator. Um die Durchführung der Prüfungen in diesem Umfang weiterhin zu gewährleisten, ist die Rekrutierung junger und motivierter Prüfungsexperten von grosser Bedeutung. Arnold Schöpfer, AGVS

■ Alle angehenden Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinatoren absolvieren schriftliche, mündliche und praktische Prüfungen.

Der schriftliche Teil wird jeweils dezentral, die praktische und mündliche Prüfung in der Mobilcity in Bern durchgeführt. Davon ausgenommen sind die praktischen und schriftlichen Schlussprüfungen der Fachrichtung Nutzfahrzeuge, die in Thun bei der Instandhaltungsschule stattfinden. Die gesamte Prüfung beim Automobildiagnostiker Personenwagen dauert 12 Stunden, bei der Fachrichtung Nutzfahrzeuge 11 Stunden.

Damit die praktischen Prüfungen reibungslos durchgeführt werden können, müssen die Fahrzeuge mit enormem Aufwand vorbereitet werden. Der Aufbau der Fahrzeuge wie auch der Support während den Prüfungen werden durch Hansruedi Ruchti und Markus Schwab sichergestellt. Zusätzlich wird das Team im administrativen Bereich durch Philipp Lendenmann unterstützt.

1500 Expertentage pro Jahr

Pro Tag stehen jeweils fünfzehn Experten im Einsatz, in einer Hochrechnung auf das ganze Jahr ergeben sich somit 1500 Expertentage – dies alleine für die praktischen Prüfungen! An den Prüfungen 2016 wurden diese Einsätze von gut 40 Experten aus der Romandie, 20 aus dem Tessin und 200 aus der Deutschschweiz geleistet.

Voraussetzung ist ein Abschluss als Automobildiagnostiker sowie mindestens zwei bis drei Jahre Erfahrung als Experte an Lehrabschlussprüfungen. Interessierte können sich gerne mit Arnold Schöpfer (arnold.schoepfer@agvs-upsa.ch) in Verbindung setzen.

An dieser Stelle ein herzliches Dankeschön an alle Experten, die uns mit ihren Einsätzen unterstützen. <



Die praktische Prüfung zum Automobildiagnostiker Personenwagen dauert 12 Stunden.



Stellen den Aufbau der Fahrzeuge und den Support während den Prüfungen sicher: Markus Schwab, Philipp Lendenmann, Hansruedi Ruchti und Arnold Schöpfer (v. l.).

Interview mit Werner Bieli, Präsident Qualitätssicherungskommission AD/AWK

«Man muss sich der Verantwortung seines Ehrenamtes bewusst sein»

■ **Wie schätzen Sie den Stellenwert eines Automobil-Diagnostikers (AD) in der Garage ein?**

Mit der fundierten Ausbildung, die ein Automobildiagnostiker absolviert hat, ist der Stellenwert, insbesondere im Bereich der komplexen Diagnostik, als sehr hoch einzustufen. Die Leistungsziele der Ausbildung beschreiben die Funktion des Diagnostikers als Generalist, was bedeutet, dass die Ausbildung breit abgestützt angeboten wird. Dies erlaubt entsprechend einen polyvalenten Einsatz in der Garage. Damit der Automobildiagnostiker auch im Umgang mit Kunden und Mitarbeitern im beruflichen Umfeld bestehen kann, wird er zusätzlich im Bereich der Kommunikation geschult. Wir haben bei der Erstellung des neuen Ausbildungskonzeptes auch dieser Anforderung Rechnung getragen.

Wie sieht es in Zukunft aus, braucht es weiterhin so viele AD auf dem Markt?

Das Angebot richtet sich auch hier nach der Nachfrage. Diese wiederum hängt von der Qualität der Ausbildung ab. Es muss uns also auch in Zukunft gelingen, eine qualitativ hochstehende Ausbildung anzubieten. Gelingt dies, haben wir auch Gewähr, dass «unser» Automobildiagnostiker sowohl als Generalist, aber auch als umfassender Wissensträger für die Weiterausbildung, z.B. zum Systemtechniker bei den Importeuren, erfolgversprechend eingesetzt werden kann.

In diesem Jahr fand die erste grosse Prüfung mit 15 Automobil-Werkstattkoordinatoren statt. Die Teilnehmerzahlen sind eher klein, woran liegt das?

Es war uns von Beginn an klar, dass die Anzahl der geforderten Werkstattkoordinatoren kleiner sein wird als diejenige der Diagnostiker. Der Einsatz einer solchen Funktion setzt auch eine bestimmte Betriebsgrösse mit entsprechender Organisation voraus. Der Werkstattkoordinator ist, wie der Diagnostiker auch, eine Kaderfunktion. Das heisst, dass dies für



Werner Bieli, Präsident Qualitätssicherungskommission AD/AWK.

den Betrieb auch ein teurer Mann bzw. eine teure Frau ist, der oder die konsequenterweise gewinnbringend eingesetzt werden muss. Weiter glaube ich auch, dass diese Funktion mit den dazugehörigen Fähigkeiten in unserer Branche immer noch zu wenig bekannt ist. Für eine erfolgversprechende Zukunft muss diese neue Ausbildung breit abgestützt sein. Das heisst, dass die Schulen und Ausbildungsstätten Informationsanlässe durchführen müssen, um so das Vertrauen in diese Funktion zu verstärken. Der AGVS ist gerne dazu bereit, mitzuhelfen und die entsprechenden Institutionen zielgerichtet zu unterstützen.

Für die Prüfungen braucht es immer auch Experten. Welche Voraussetzungen und Fähigkeiten muss ein guter Experte mitbringen?

Erstens muss er sich der Verantwortung seines «Ehrenamtes» bewusst sein. Die Funktion eines Experten ist nach wie vor eine Vertrauensangelegenheit. Die Erwartungen der Kandidaten an einen Experten sind entsprechend sehr hoch. Zudem ist es

heute und vermehrt auch zukünftig absolut unabdingbar, dass ein Experte neben einem hervorragenden Fachwissen auch eine hohe Sozial- und Selbstkompetenz mitbringt. Die vornehme Aufgabe eines jeden Experten ist es, alles daran zu setzen, den Kandidaten zum Erfolg zu führen. Das bedeutet, dass man Vertrauen, Selbstbewusstsein und vorbildliches Verhalten ausstrahlen muss. Zuletzt erwarten wir aber auch einen motivierten Berufskameraden, der mithelfen will, das Image unserer Branche zu pflegen und hoch zu halten. <



Diplomübergabe Betriebswirte im Automobilgewerbe

44 neue Führungspersönlichkeiten fürs Garagengewerbe

Als Abschluss ihrer umfangreichen Weiterbildung konnten 44 erfolgreiche Absolventen der Höheren Fachprüfung Betriebswirte im Automobilgewerbe ihr Diplom entgegennehmen. **Mario Borri**, Redaktion

■ Zwei Jahre dauerte die Ausbildung für die potenziellen neuen Führungskräfte im Automobilgewerbe. In dieser Zeit mussten sie Enormes leisten und zusammen mit ihren Liebsten viele Entbehrungen in Kauf nehmen. Entsprechend gelöst war die Stimmung unter den Diplomanden bei den Feierlichkeiten im Stilhaus Rothrist.

Ehemaliger Schweizer Botschafter als Laudator

Wie hoch der Stellenwert der Höheren Fachprüfung ist, zeigt die hochkarätige Gästeliste. Unter anderem waren Edwin H. Hofer, ehemaliger Schweizer Botschafter in Russland, Serbien und Libyen, sowie Rémy Hübschi, Abteilungsleiter Höhere Berufsbildung beim Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI), geladen.

AGVS-Bildungsleiter Jürg Fluri geht in Pension

Die Diplomübergabe war natürlich der Höhepunkt des Abends. Überreicht wurde das Zertifikat den frischgebackenen Betriebswirten im Automobilgewerbe von Ex-Botschafter Hofer sowie von Peter Baschnagel und Jürg Fluri, Präsident und Sekretär Qualitätssicherungskommission Höhere Fachprüfung beim AGVS. Die Diplomübergabe war gleichzeitig die letzte offizielle Handlung von Jürg Fluri für den AGVS. Der frühere Leiter Berufsbildung geht in Pension. <



Das sind die erfolgreichen Diplomanden

Stefan Aebersold, Schliern b. Köniz BE, Edward Bachmann, Rüti ZH, Christian Beer, Thun BE, Remo Binzegger, Zug, Philipp Blatter, Kirchberg BE, Stéphane Brandt-dit-Siméon, Buchs ZH, Christoph Burkhalter, Ipsach BE, Silvan Burkhard, Rickenbach LU, Thomas Burri, Thun, Marc Egolf, Dottikon AG, Mark Daniel Eichenberger, Gossau ZH, Burim Elezi, Gwatt BE, Kevin Fehervary, Regensdorf ZH, Dominik Fischer, Grüt ZH, Christian Friedli, Winterthur ZH, Pascal Genier, Biel BE, Alexander Gerber, Biel BE, Reto Hess, Hochdorf LU, Marc Jungo, St. Silvester FR, Adrian Koller, Sarmenstorf AG, Patrick Lehmann, Laupen BE, Adrian Marti, Bützberg BE, Flavio Matter, Buttisholz LU, Michael Maurer, Meiringen BE, Jonas Mauron, Tafers FR, Andreas Möri, Epsach BE, Yves Moser, Dorf ZH, Samuel Rabensteiner, Luzern, Stefan Reinisch, Dänikon ZH, Daniel Rüger, Meiringen BE, Marcel Stadelmann, Köniz BE, Daniel Streun, Bellach SO, Michael Suing, Erlach BE, Christian von Allmen, Grosshöchstetten BE, Stefan von Allmen, Oberglatt ZH, Kevin Weiss, Zweisimmen BE, Marcel Zehnder, Richterswil ZH, Daniel Zigerli, Zürich, Pirmin Zimmermann, Weggis LU, Flurin Zimmermann, Kerzers FR, Javier Cortizo, St. Sulpice VD, Joël Patrick Da Silva, Carouge VD, Ricardo Da Silva, Morez (F), Tony Rosa, Arzier-le-Muids VD.



Christian Rime, Vizepräsident Qualitätssicherungskommission Höhere Fachprüfung HFP.



Jürg Fluri (l.), frisch pensionierter Leiter Berufsbildung beim AGVS mit Ehefrau Béatrice und Peter Baschnagel.



Ex-Botschafter Erwin H. Hofer (l.) mit Gattin Béatrice und Peter Baschnagel, Präsident Qualitätssicherungskommission Höhere Fachprüfung HFP.

RADAR 2016

Den nächsten Karriereschritt planen

In der *Mobilcity* in Bern fand Mitte November der Informationsabend RADAR statt. Am Anlass, der in Zusammenarbeit mit dem *ESA-Mechanixclub* durchgeführt wurde, erhielten Interessierte Informationen zum vielseitigen Weiterbildungsangebot in der *Autobranche*. **Bruno Sinzig**, Redaktion

■ In einem ersten Block orientierte Olivier Maeder, Bereichsleiter Bildung des AGVS, die Teilnehmerinnen und Teilnehmer über die Weiterbildungsmöglichkeiten, für die der AGVS zuständig ist.

Eidgenössischer Fachausweis in Aussicht

Mit dem erfolgreichen Abschluss der Berufsprüfung (BP) kann ein eidgenössischer Fachausweis in den folgenden Sparten erlangt werden:

- Automobiliagnostiker
- Kundendienstberater im Automobilgewerbe
- Automobil-Verkaufsberater
- Automobil-Werkstattkoordinator

Für das eidgenössische Diplom als Betriebswirt im Automobilgewerbe muss dagegen die höhere Fachprüfung (HFP) erfolgreich abgeschlossen werden.

In Zusammenarbeit mit dem Touring Club der Schweiz (TCS) wurde überdies die Weiterbildung zum Strassenhelfer konzipiert, die ebenfalls mit einer Berufsprüfung abgeschlossen wird.

Bernhard Gerster, Leiter der Abteilung Automobiltechnik der Berner Fachhochschule, orientierte über die Studiengänge, die zum Bachelor oder Master of Science in Automobiltechnik führen.

Weiterbildung zum Fahrzeugrestaurator

Informiert wurde auch über die Weiterbildung zum Fahrzeugrestaurator. Diese neue Weiterbildungsmöglichkeit, die durch den AGVS, den Schweizerischen Carrosserieverband (VSCI) und die Interessengemeinschaft Fahrzeugrestauratoren der Schweiz (IgFS) ausgearbeitet wurde, kann mit einer Zertifikatsprüfung (geplant ist auch eine Berufsprüfung) abgeschlossen werden.

Beim anschliessenden Apéro standen die Vertreter der Berufsfachschulen Bern (GIBB) und Thun (IDM) sowie der Berner Fachhochschule den Teilnehmenden für weitere Fragen und Infos zur Verfügung. <



Zahlreiche Jugendliche sind gekommen, um sich über Autoberufe zu informieren.



Bernhard Gerster beantwortet Fragen zur Ausbildung an der HTI Biel.



Die Berufsfachschulen GIBB und IDM standen für weitergehende Infos zur Verfügung.



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

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



gesag 1-Säulenlift

**Sanierung
500fach
bewährt**



Wir haben für Sie die **kostensparende Lösung**



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

WorldSkills-Qualifikation

Riet Bulfoni fährt für die Schweiz an die Berufs-WM

Die Entscheidung ist gefallen: Riet Bulfoni aus Scuol GR wird im Oktober 2017 für die Schweiz an den WorldSkills in Abu Dhabi teilnehmen. Er setzte sich im hochstehenden Finale im AGVS-Ausbildungszentrum Zentralschweiz in Horw LU gegen Janik Leuenberger durch. **Olivier Maeder**, AGVS



EuroCup-Titelhalter Riet Bulfoni (l.) besiegte Schweizer Meister Janik Leuenberger in einem spannenden Wettkampf.

■ Die Ausgangslage für das Finale hätte spannender nicht sein können. Die zwei momentan besten Schweizer Nachwuchs-Automobil-Mechatroniker – der amtierende Schweizer Meister Janik Leuenberger (20) und der EuroCup-2016-Sieger Riet Bulfoni (21) – traten gegeneinander an, um den Schweizer WorldSkills-Teilnehmer zu bestimmen. Und es wurde spannend im AGVS-Ausbildungszentrum Zentralschweiz in Horw. Doch am Schluss konnte es nur einen Sieger geben. Dieser heisst Riet Bulfoni, ist 21 Jahre alt und wohnt und arbeitet in Scuol, Kanton Graubünden.

Anspruchsvolle Aufgaben

Die Arbeiten der beiden Kandidaten wurde durch die WorldSkills Experten Flavio Helfenstein, Michel Tinguely und Patrick Balmer sowie die Instruktoren und Automobildiagnostik-Experten Sven Zenklusen und Jürg Bühler beurteilt.

Riet Bulfoni und Janik Leuenberger mussten vier anspruchsvolle Aufgaben unter hohem Zeitdruck lösen, zwei mündliche Tests und zwei Praxisposten zu den Themen Motormechanik und Pannensuche am Fahrzeug (Motormanagement).

«Beeindruckend, mit welcher raschen Auffassungsgabe und Systematik die beiden Kandidaten am Posten Motormanagement gearbeitet haben», meinte Experte Jürg Bühler, der eine langjährige Erfahrung in der Beurteilung von angehenden Automobildiagnostikern hat.

Flavio Helfenstein, Weltmeister der Automobil-Mechatroniker des Jahres 2011, konnte im Anschluss an den Wettkampf Riet Bulfoni die erfreuliche Mitteilung über die erfolgreiche Qualifikation überbringen. Riet wird somit im Herbst 2017 in Abu Dhabi für die Schweiz an den WorldSkills teilnehmen.

Aber auch Janik Leuenberger ist ein Sieger. Anlässlich der Rangverkündigung erfuhr er, dass er Ende November, als jüngster Absolvent aller Zeiten, die Berufsprüfung zum Automobildiagnostiker erfolgreich absolviert hat!

Der AGVS gratuliert

Der AGVS gratuliert den beiden Ausnahmefähigen herzlich zu ihren ausserordentlichen Leistungen und ist stolz auf seine beiden Botschafter für den Berufsnachwuchs! <



**TBZ
HF**

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

Weiterbildung Aus Leidenschaft zum Erfolg!

➔ **Lehrgänge Automobiltechnik
Info-Abende an der TBZ HF
Do 12.01.17 und Di 21.02.17, 18:30**





Aktuelle regionale Veranstaltungen zur Aus- und Weiterbildung im Automobilgewerbe

AARGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Mittwoch, 25. Januar 2017, 18.00 Uhr
Donnerstag, 9. März 2017, 18.00 Uhr
Weiterbildungszentrum Lenzburg

> www.wbzlenzburg.ch

ZENTRALSCHWEIZ

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Donnerstag, 9. März 2017, 19.00 Uhr
AGVS Ausbildungszentrum Horw.

> www.agvs-zs.ch

ST. GALLEN

Lehrgang Automobildiagnostiker

Kursbeginn 2017 - 2019, Start jeweils im August
AGVS-Ausbildungszentrum St. Gallen

> www.agvs-abz.ch

THURGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Dienstag, 14. März 2017, 19.30 Uhr

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

Anmeldeschluss: 30. Mai 2017
Start Lehrgang: Dienstag, 15. August 2017
Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden

> Weitere Informationen: eb.gbwh.ch
(Lehrgänge, Automobildiagnostiker)

WINTERTHUR

Infoveranstaltung Kundendienstberater im Automobilgewerbe

Dienstag, 17. Januar 2017, 19.00–20.30 Uhr
Lehrgangsstart 13. Januar 2018
STF Winterthur

> www.stfw.ch/akb

Infoveranstaltung Dipl. Betriebswirt im Automobilgewerbe

Dienstag, 17. Januar 2017, 19.00–20.30 Uhr
Lehrgangsstart 23. August 2017
STF Winterthur

> www.stfw.ch/abwa

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker Infoveranstaltung Automobil-Werkstattkoordinator

Dienstag, 17. Januar 2017, 19.00–20.30 Uhr
Lehrgangsstart 04./05. September 2017
STF Winterthur

> www.stfw.ch/ad > www.stfw.ch/adwo

ZÜRICH

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker, Automobil-Werkstattkoordinator und Betriebswirt

Dienstag, 13. Dezember 2016
Donnerstag, 12. Januar 2017
18.30 bis 20.30 Uhr
TBZ Zürich

> www.tbz.ch/weiterbildung/automobiltechnik

ROMANDIE

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Séance d'information: mardi,
24 janvier 2017, 18h

Prochain session: 26.04.2017–27.04.2019

Romandie Formation, Paudex

> www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Séance d'information: mardi,
31 janvier 2017, 18h

Prochain session: 26.04.2017–27.12.2018

Romandie Formation, Paudex

> www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA

Séance d'information mardi,
28 mars 2017, 18h

Prochain session: 11.09.2017–30.06.2018

Romandie Formation, Paudex

> www.romandieformation.ch

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

Séance d'information: mardi,
25 avril 2017, 18h

Prochain session: 12.09.2017–29.06.2019

Romandie Formation, Paudex

> www.romandieformation.ch

Aus den Sektionen

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



Interview mit Jürg Röthlisberger, Direktor Bundesamt für Strassen (Astra)

«Die Strasse holt nach, was

Am 12. Februar stimmt die Schweiz über den Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds (NAF) ab. Jürg Röthlisberger, Direktor des Bundesamtes für Strassen (Astra), fordert gleich lange Spiesse für die Strasse und die Schiene. Sandro Compagno, Redaktion



Am 12. Februar stimmen wir über den Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds (NAF) ab.

■ **Herr Röthlisberger, erst vor einem halben Jahr haben 70 Prozent des Volkes und alle Stände die sogenannte Milchkuh-Initiative abgelehnt. Die Gegner des NAF sagen heute, dieser Fonds sei eine «halbe Milchkuh».**

Jürg Röthlisberger: Und wo liegt das Problem? Der NAF ist beinahe eine halbe Milchkuh, weil es sie braucht. Der Punkt ist, dass unsere Nationalstrassen kein Highway-System sind wie beispielsweise in Nordamerika, sondern ein Drainage-System der Städte und Agglomerationen. Wir haben auf über 1800 km Autobahn 440 Anschlüsse, also einen alle vier Kilometer. Das ist absoluter Weltrekord! Aber das System ist ins Stocken geraten und sehr fehleranfällig. Wir sehen das jeden Abend: Sie kommen nicht mehr aus den Städten raus, sei es nun Luzern oder Zürich, Genf oder Lausanne. Wir haben somit ein Gut verloren, in das unsere Kun-

den, die Strassenbenutzer, seit 1960 insgesamt 100 Milliarden Franken investiert haben: die Verlässlichkeit und Berechenbarkeit der Reisezeit. Der NAF ermöglicht uns Investitionen in die Autobahnen und speziell Kapazi-

«Unsere Nationalstrassen sind kein Highway-System wie beispielsweise in Nordamerika, sondern ein Drainage-System der Agglomerationen.»

täterweiterungen und hilft den Agglomerationen und Städten, die auf die Drainage-Wirkung der Nationalstrassen angewiesen sind.

Was unterscheidet den NAF von der Milchkuh?

Die Milchkuh war kein austariertes System wie der NAF. Sie hätte tatsächlich eine Lücke von 1,5 Milliarden Franken im Jahr in die Bundeskasse gerissen. Mit dem NAF sprechen wir noch von bis zu 650 Millionen Franken pro Jahr. Dies sind keine Steuergelder, sondern Strassengelder, die bislang in die Bundeskasse geflossen sind und nun der Strasse zugute kommen.

Das Parlament hat lange gerungen, bis der NAF stand. Ist das jetzt die beste Lösung oder einfach ein gut eidgenössischer Kompromiss?

Es ist die richtige Antwort auf viele Fragen. Die Schere zwischen Einnahmen und Ausgaben öffnet sich stetig: Der Unterhalt wird teurer, weil die Nationalstrassen altern.

die Schiene schon hat»

So ist zum Beispiel die Hälfte unserer rund 3500 Brücken heute 50-jährig und älter. Gleichzeitig sinken die Verbrauchszahlen der Fahrzeuge; das ist ökologisch sinnvoll, wird aber in der Finanzierung zum Problem, weil sich diese über die Mineralölsteuer und den Mineralölsteuerzuschlag auf den Verbrauch stützt. Die Finanzierung unserer Strasseninfrastruktur ist heute nicht gesichert, sie ist zudem sehr kompliziert und intransparent. Und sie hat unschöne systematische Fehler.

«Trotz dem Hype um intelligente Mobilität und autonomes Fahren müssen wir erkennen, dass immer selbst gefahren wird.»

Zum Beispiel?

Wenn ich bei einer Ausschreibung eine Arbeit günstiger erhalte, als budgetiert, dann fliesst dieses Geld einfach an die Bundeskasse; der Automobilist hat nichts davon. Das ist bei der Schiene nicht so. Sie hat bereits einen Infrastruktur-Fonds. Die Strasse holt jetzt nach, was die Schiene schon hat. Diese Gleichbehandlung der Verkehrsträger ist ein wesentliches Argument für den NAF.

Was passiert, wenn der NAF abgelehnt wird?

Wir haben heute einen Kostendeckel für die Engpassbeseitigung von 5,5 Milliarden Franken. Hier bringen wir nur die ganz dringenden Projekte unter, aber keine vierte Röhre am Baregg und nicht die ganze Stadumfahrung Genf. Wenn der NAF nicht kommt, wird sich die Schere zwischen Einnahmen und Ausgaben weiter öffnen und wir werden priorisieren müssen. Die Prioritäten sind klar: Erstens betrieblicher Unterhalt, also tägliche Verfügbarkeit, zweitens baulicher Unterhalt, also langfristige Verfügbarkeit, und erst dann käme der Kapazitätsausbau. Fakt ist, wenn wir die gesicherte Finanzierung nicht erhalten, dann werden wir recht schnell nur noch betreiben und

unterhalten – und mit der Zeit dies auch nur noch ungenügend.

Mit dem NAF wollen Sie Engpässe beseitigen, indem Sie mehr Spuren bauen. Würden nicht auch intelligentere Verkehrssysteme helfen?

Es geht nicht ohne mehr Verkehrsfläche, das ist unbestritten. Doch wir müssen auch lernen, besser zu nutzen, was wir schon haben. Wir werden in den nächsten Jahren 170 Kilometer Pannestreifen umnutzen. Weiter gibt es Möglichkeiten im Verkehrsleitsystem. Ich denke hier an Tropfenzähler-Systeme oder Geschwindigkeitsharmonisierung – Tempo 100 oder 90 in Spitzenzeiten – und dann hoffen wir natürlich auch auf die Intelligenz der Mobilität: auf autonome oder teilautonome Fahrzeuge, die uns erlauben, die Abstände zu reduzieren.

Mobility Pricing ist kein Thema?

Das ist eine Idee, um die Verkehrsspitzen zu brechen. Aber es gibt dabei eine nicht verhandelbare Prämisse: Es muss verkehrsträgerübergreifend sein – also kein Road Pricing, sondern Mobility Pricing! Heute haben Autos in der Schweiz einen Belegungsgrad von lediglich 1,1 Personen in den Spitzenzeiten. Hier ist der öffentliche Verkehr besser. Er rechnet in belegten Sitzplätzen und kommt

in den Spitzenzeiten teilweise auf eine Auslastung von über 100 Prozent. Wir sprechen von Stau und Engpässen auf den Strassen und vergessen dabei, dass es pro Fahrzeug noch 2,5 bis 3 freie Sitzplätze hat. Unsere Anstrengung muss auch in die Richtung gehen, diesen Belegungsgrad in den Spitzenzeiten zu steigern. Hier hoffe ich auf die Sharing- und Pooling-Plattformen und hier kann Mobility Pricing Anreize setzen. Wir lieben unsere Kunden, wir sind Strassenfans und Autofreaks, aber: Wenn wir das bleiben wollen, dann müssen wir die eigenen Schwächen erkennen. Und diese 1,1 Leute pro Fahrzeug in den Spitzenzeiten sind zu wenig.

Das Problem dabei ist, dass ich wahnsinnig gerne alleine im Auto sitze. Hier habe ich meine Musik, es redet mir niemand drein. Das ist ein bisschen Freiheit...

Das ist ein wichtiger Punkt. Es läuft auch auf einer emotionalen Ebene ab. Trotz dem Hype um intelligente Mobilität und autonomes Fahren müssen wir erkennen, dass immer selbst gefahren werden wird. Was wir vom Astra sagen wollen, ist nur dies: Lebe doch deine Freude am Fahren und am Fahrzeug nicht unbedingt auch am Morgen zwischen 6.00 und 8.00 Uhr aus! Das ist alles. <



Laut Astra-Direktor Jörg Röthlisberger hätte ein Nein zum NAF weitreichende Folgen.

Abstimmungskampf

NAF: Das müssen Sie wissen

Der Abstimmungskampf zum Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds (NAF) geht uns alle an. Auch das Schweizer Autogewerbe ist gefordert. Mobilisieren Sie Ihre Freunde und Verwandten, sprechen Sie Ihre Kunden an. Hier die wichtigsten Argumente für diese sinnvolle Vorlage, über die wir am 12. Februar abstimmen. **Sandro Compagno**, Redaktion



Tagtäglich stauen sich die Autos auf den Hauptverkehrsachsen.

■ Worum geht es beim NAF?

Die Verkehrsinfrastruktur in der Schweiz stösst an Grenzen: tägliche Staus auf unseren Hauptverkehrsachsen und in den Agglomerationen, überfüllte Züge auf den Hauptlinien, ein zunehmend überlastetes und störungsanfälliges S-Bahnnetz. Das Verkehrsnetz kann in dieser Form den ständig wachsenden Anforderungen von Gesellschaft und Wirtschaft nicht mehr gerecht werden. Mit dem NAF stellen wir die Finanzierung unserer Infrastruktur auf eine neue Basis. Bereits vor zwei Jahren haben Volk und Stände dem Bundesbeschluss über die Finanzierung und den Ausbau der Eisenbahninfrastruktur (FABI) zugestimmt. Der NAF stellt nun Strasse und Schiene in der Verfassung gleich. Resultat ist ein tragfähiges Schweizer Verkehrsnetz, in dem sich die beiden Verkehrsträger sinnvoll ergänzen.

Um wieviel Geld geht es?

Der NAF wird jährlich über 3 Milliarden Franken verfügen. Der

Fonds ist auf Verfassungsstufe verankert und gilt damit unbefristet. Wiederkehrende Budgetdiskussionen gehören der Vergangenheit an, das schafft Planungssicherheit.

Wie wird der NAF finanziert?

Er wird aus bisherigen und neuen Quellen gespeist: Zu den bisherigen Quellen gehören die Erträge aus dem Mineralölsteuerzuschlag und der Autobahnvignette. Zu den neuen Quellen gehören die Erträge aus der Automobilsteuer und 10 Prozent der Einnahmen aus der Mineralölsteuer. Zudem sollen ab 2020 auch Elektroautos zur Finanzierung beitragen. Es ist Geld, das der Strassenverkehr generiert und das der Strasse zugutekommt.

Wo werden mit dem NAF Engpässe beseitigt?

Dort, wo der Problemdruck am grössten ist: Konkret sollen im Realisierungsschritt 2030 6,5 Milliarden Franken in verschiedenste Strecken investiert werden: So werden die Nordumfahrung Zürich und die A1 zwischen Luterbach und Härkingen auf sechs Spuren ausgebaut, zwischen Bern-Wankdorf und Schönbühl sollen gar acht Spuren entstehen. Auch die Strecke zwischen dem Flughafen Genf und Le Vengeon soll sechs Spuren erhalten. Der NAF ermöglicht es auch, die beiden Netzergänzungen Morges und Glattal-Autobahn anzugehen.

Fliesst dieses Geld ausschliesslich in die Autobahnen?

Nein. Es nützt nichts, wenn Sie von Zürich nach Bern zehn Minuten schneller reisen können und dann von Bern nach Muri 20 Minuten länger haben. Mit dem NAF stehen jährlich rund 390 Millionen Franken für Projekte in den Agglomerationen zur Verfügung. Es wird auch Geld in den öffentlichen Verkehr sowie in den Velo- und Fussgängerverkehr fliessen. Gerade in den Agglomerationen geht es um eine ganzheitliche Betrachtung der Verkehrssysteme.

Was haben die Rand- und Berggebiete vom NAF?

Mit dem NAF werden 400 Kilometer Kantonsstrassen ins Nationalstrassen-Netz integriert, das führt zu besseren und sichereren Verbindungen in die Zentren. Der NAF fördert damit die Konkurrenzfähigkeit von KMU in Land- und Bergregionen. Verkehrsgeplagte Dörfer und Kleinstädte entlang von wichtigen Routen im ganzen Land profitieren zum Beispiel von Umfahrungen. <

Mobilisieren Sie!

Als Beilage finden Sie in diesem AUTOINSIDE das Plakat der Ja-Kampagne zum Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds sowie den Flyer. Der AGVS setzt sich für diese sinn- und massvolle Vorlage ein. Es geht um die Zukunft unserer Verkehrsinfrastruktur und um die Zukunft unserer Branche. Doch der AGVS ist nur so stark wie seine Mitglieder. Darum meine Bitte an Sie: Setzen Sie sich für diese wichtige Vorlage ein. Reden Sie mit Ihren Freunden und Ihren Kunden, überzeugen Sie Ihr Umfeld vom NAF!

Auf der Website www.naf-ja.ch finden Sie unter der Rubrik «Mitmachen» ein Bestellformular für Kampagnenmaterial. Legen Sie in Ihrem Betrieb die Flyer des Ja-Komitees auf, hängen Sie im Kundenbereich ein Plakat auf. Unterstützen Sie die breit abgestützte Kampagne und helfen Sie mit, dass wir am 12. Februar 2017 Ja sagen zum NAF.

Urs Wernli, Zentralpräsident

Sektion Waadt

> Vorweihnachtliches Treiben im Palais de Beaulieu



Sektionspräsident Nicolas Leuba.

■ **Jean-Luc Pirlot.** In der AGVS-Sektion Waadt war vor Weihnachten viel los. So fanden am 29. November im Palais de Beaulieu in Lausanne die Generalversammlung und anschliessend die Eröffnungsfeier zur Waadtländer Berufsmesse statt.

Generalversammlung

In Anwesenheit von etwa 60 Mitgliedern organisierte der Präsident der AGVS-Sektion Waadt, Nicolas Leuba, im St-Moritz-Saal des



Das Budget 2017 wurde einstimmig angenommen.

Palais de Beaulieu die Herbsttagungen. Die wichtigsten Ereignisse der Versammlung waren die einstimmige Annahme des Budgets 2017 sowie die ebenfalls einstimmige Zustimmung zur Beibehaltung des Status

quo in der Lohnpolitik im nächsten Geschäftsjahr. Der Status quo bedeutet jedoch nicht, dass Lohnerhöhungen für das Personal der Mitglied-Garagen ausgeschlossen sind, sondern lediglich, dass die Tariflöhne keine generelle Erhöhung erfahren. Es ist also den Arbeitgebern überlassen, über ihre Lohnpolitik für das kommende Jahr zu entscheiden.

Eröffnung Berufsmesse

Der im Anschluss an die Generalversammlung stattfindende traditionelle Eröffnungsapéro der Berufsmesse verlief einmal mehr erfreulich und in bester Stimmung. Nahezu 200 Mitglieder und geladene Gäste konnten bei einem Glas Waadtländer Wein einen geselligen Moment verbringen und gleichzeitig den Ausführungen der Sektionspräsidenten folgen, die zum Erfolg des AGVS-Stands beitrugen. Hélène Bra, Präsidentin des Schweizerischen Carrossierver-

band (VSCI) Sektion Romandie, machte den Anfang, während Nuria Gorrite, Staatsrätin und Vorsteherin des Departementes für Infrastruktur und Personalwesen den offiziellen Teil abschloss. Dazwischen machten die Herren Giobellina, Künzli und Leuba auf die Bedeutung der Berufsausbildung in der Schweiz aufmerksam, jeder auf seine persönliche Weise. Es waren auch eine grosse Anzahl Abgeordnete anwesend, unter anderem Grossratspräsident Grégory Devaud. Der Präsident der Sektion Waadt, Nicolas Leuba, betonte die hervorragenden Ausbildungen in der Automobilbranche und bedankte sich herzlich bei allen Involvierten, sei es der AGVS in Bern, vertreten durch Olivier Maeder oder das Ausbildungszentrum in Yverdon mit Direktor Philippe Monnard. Selbstverständlich blieben auch Alexandre Oulevey, Präsident von CFP 4 roues, und die Vertreter der Berufsschulen und der Bildungsdirektion nicht unerwähnt. <



Rund 200 Mitglieder und geladene Gäste nahmen an der Eröffnungsfeier der Waadtländer Berufsmesse teil.

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

Auch 2017 sicher aufgehoben.

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

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

PK MOBIL
CP

Sicher unterwegs in die Zukunft

Sektion beider Basel

> Änderung in der Berufsbildungskommission

■ **Martin Wagner/René Degen.** Mit dem neuen Bildungszentrum in Sissach geht die AGVS-Sektion beider Basel einen wichtigen Schritt in die Zukunft und schafft Möglichkeiten für Neuerungen.

Rücktritt von Armin Bühlmann

Eine erste Änderung ging bereits von statten – Armin Bühlmann trat als Präsident der Berufsbildungskommission per Eröffnung des neuen Bildungszentrums zurück um sich neuen Projekten zu widmen.



Armin Bühlmann.

Für die wertvolle Arbeit, die Armin Bühlmann während seiner Tätigkeit als Chef der Berufsbildungskommission für die Sektion beider Basel und auch national für den AGVS, die Lernenden und zukünftigen Auszubildenden geleistet hat, danken wir Armin Bühlmann ganz herzlich.

Sein Engagement über 8 Jahre für die Berufsbildung, sei es anlässlich der Berufsmessen, für die Aus- und Weiterbildung generell und im speziellen in den vergangenen letzten Jahren für das neue Bil-

dungszentrum, möchte der Vorstand der AGVS-Sektion beider Basel besonders hervorheben und dem abtretenden Präsidenten herzlichst danken.

Wir wünschen Armin Bühlmann für seine Zukunft alles Gute und weiterhin viel Erfolg.



Marcel Hollenstein.

Marcel Hollenstein neuer BBK-Präsident

Auf einen Weggang folgt immer auch ein Neuanfang – wir freuen uns sehr, Marcel Hollenstein als neuen Präsidenten der Berufsbildungskommission (BBK) bekanntgeben zu dürfen. Marcel Hollenstein ist bereits seit 2001 Mitglied der Kommission. Wir wünschen ihm für seine Tätigkeit viel Erfolg, gutes Gelingen und Freude bei der Ausführung dieses wichtigen Amtes. <

Sektion Zentralschweiz

> Ab 2017 mehr Lohn für die Angestellten

■ **Daniel Schwab.** An seiner Winter-Mitgliederversammlung in Nottwil LU informierte der AGVS Zentralschweiz über Neuerungen in der Branche. Im Zentrum standen Löhne und der Berufsnachwuchs.

Der AGVS-ZS passt die Löhne für das kommende Jahr trotz sinkender Konsumentenpreise leicht nach oben an, wie Präsident Patrick Schwerzmann verlauten liess. Ebenfalls mit spannenden Einzelheiten wartete Victor Jans von der Dienststelle Berufs- und Weiterbildung auf. Diesen Sommer haben 16 Lernende (doppelt so viele wie im Vorjahr) das Qualifikationsverfahren nicht bestanden, wobei die meisten an der praktischen Arbeit scheiterten. Zudem konnten 48 Lehrstellen nicht besetzt werden. Mögliche Gründe für das mangelnde Interesse an den Autoberufen sind gemäss Jans die Arbeitszeiten, das Image der schmutzigen Hände oder auch die Lohnhöhe. Sein Rat an die Garagisten: «Macht mit interessierten Jugendlichen den Eignungstest, lasst sie fünf Tage schnuppern und sucht während der Lehre auch mal das Gespräch mit dem üK-Leiter.»

Revidierte Lehren ab 2018

Die Infos aus dem schweizerischen Verband überbrachte Olivier Maeder, Bereichsleiter Bildung. Zur Revision der technischen Grundbildungen hielt er fest, dass inzwischen die Bildungsverordnungen vorliegen und im Frühjahr 2017 eine breit angelegte Vernehmlassung durchgeführt werden soll. Ab August 2018 werden dann die revidierten Grundbildungen umgesetzt. Weiter informierte er über den neuen, eineinhalb jährigen

Weiterbildungslehrgang «Fahrzeugrestaurator». Die erste Berufsprüfung soll 2018 stattfinden. Ein dickes Lob sprach Maeder der Zentralschweizer Sektion in Bezug auf die Nachwuchsarbeit aus, stellte sie doch an den Vorausscheidungen für die Schweizer Berufsmeisterschaften nicht weniger als 13 von 38 Teilnehmern. <



Patrick Schwerzmann und Olivier Maeder.



Zahlreiche Gäste an der Wintermitgliederversammlung in Nottwil.

Fibag

www.shop.fibag.ch

> Ersatzteilervertrieb der Marken Toyota und Lexus

pd. Die Fibag AG hat neu den Ersatzteilervertrieb der Marken Toyota und Lexus übernommen. Die Kunden können nun auf Ersatzteile von 13 verschiedenen Fahrzeugmarken zugreifen. Damit setzt die Fibag ihre Wachstumsstrategie fort.

Geschäftsführer Roger Limacher freut sich über diesen Schritt. Seine Kunden können ab sofort Toyota- und Lexus-Teile im Online-Shop schnell und bequem suchen und bestellen. Mittlerweile bietet die Fibag AG ihren Kunden Original-Ersatzteile von 13 Fahrzeugmarken an – geliefert bis zu drei Mal täglich.

«Der Ersatzteilervertrieb der Marken Toyota und Lexus ist für uns eine weitere, grosse Chance, unsere Wachstumsstrategie positiv weiterzuentwickeln», erklärt Roger Limacher. «Gleichzei-

tig steigern wir die Attraktivität unseres Online-Shops.»

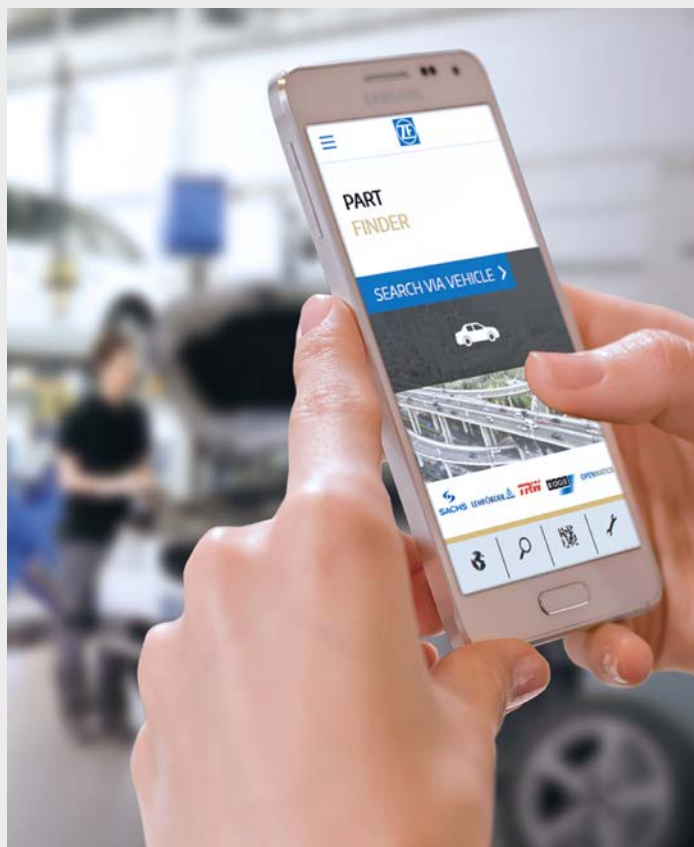
Mit den im Online-Shop integrierten Original-Ersatzteilkatalogen sind die Kunden in der Lage, schnell das richtige Ersatzteil zu

suchen und zu bestellen. Daneben bietet die Fibag ein umfangreiches Sortiment an Reifen, Flüssigkeiten und Verbrauchsmaterialien an. Die wichtigsten Verschleiss- und Ersatzteile sind direkt ab

Zentrallager erhältlich und können sofort geliefert werden. Teile, die nicht an Lager sind, werden für die Kunden zeitnah beschafft. <

**ZF Friedrichshafen AG**

www.zf.com

> ZF Aftermarket: Neue App bietet Ersatzteil-Informationen in Echtzeit

pd. Für Kunden von ZF Aftermarket ist es nun noch einfacher, die richtigen Ersatzteile zu finden. Mit der neuen App «ZF Part Finder» können Kunden das gesamte verfügbare Ersatzteilangebot der etablierten Produktmarken Sachs, Lemförder, TRW und Boge durchsuchen – und das weltweit: Sie benötigen dafür nur die Referenznummer des Teils oder den Fahrzeughersteller. Die Inhalte sind zudem länderspezifisch angepasst. Die neue App ist mit iOS, Android, Tablet-PCs und Smartphones kompatibel und ist in vielen Sprachversionen verfügbar. Sie steht nun in App-Stores weltweit zum kostenlosen Download bereit.

Alle Inhalte sind übersichtlich strukturiert und ermöglichen so eine schnelle und intuitive Benutzerführung. Kunden können verschiedene Möglichkeiten nutzen, um nach Ersatzteilen zu suchen, wie

z.B. über die individuelle Referenznummer des jeweiligen Ersatzteils. Ausserdem können die benötigten Teile über eine Liste aller Fahrzeughersteller gesucht werden. Kunden können auch länderspezifische Referenznummern zum Auffinden von Teilen nutzen wie z.B. die Fahrge- stellnummer oder VIN («Vehicle Identification Number»), die in Deutschland gebräuchliche KBA-Nummer, die französische CNIT-Nummer («Code national d'identification du type», ehemals «type mine») oder die VRM-Nummer («Vehicle Registration Mark»), die sowohl in Grossbritannien als auch in Portugal verwendet wird. Um ihr Suchergebnis individuell anzupassen, können Anwender der App zusätzlich bequem zwischen den Sprachversionen Englisch, Deutsch, Türkisch, Niederländisch, Italienisch, Polnisch, Portugiesisch und Spanisch wählen. <

Swissvax

www.swissvax.ch

> Swissvax Staubwedel: Staubfreier Hochglanz für jeden Lack

pd. Viele Garagisten kennen es: Kaum ist der Wagen gewaschen, finden sich erneut Staub, Pollen und loser Schmutz auf der Lackoberfläche. Wischt man mit einem Tuch darüber, entstehen auf dem Lackfinish schnell feine Kratzer. Vor allem bei Pollenflug im Frühjahr ist das ein leidiges Thema. Swissvax hat dazu eine verblüffend einfache Lösung gefunden.

Swissvax hat sich zwei Jahre Zeit genommen, seine beiden Produkte Concours Duster und Mini Duster zur Marktreife zu bringen. Im Unterschied zu herkömmlichen Staubwedeln, die den Staub auf Lackflächen lediglich hin- und herschieben, ziehen die Swissvax Concours Duster und Mini Duster Staub und feine Mikropartikel elektrostatisch von allen trockenen

Oberflächen weg. Die mit einem einzigartigen Duster Fluid behandelten Baumwollfasern erzeugen eine derart starke Elektrostatik, gegen die Staub und Schmutz keine Chance haben. Das Duster Fluid unterstützt die Wirkung des Wedels durch Imprägnierung der gewirnten Fasern. Nach mehrmaliger Verwendung wird der Staubwedel im Wollwaschpro-

gramm gewaschen und wieder mit dem Fluid imprägniert.

Der Concours Duster eignet sich ideal, um staubige Automobile in wenigen Minuten wieder hochglänzend dastehen zu lassen. Der Mini Duster ist die platzsparende Alternative für unterwegs, im Innenraum, Büro oder zu Hause. Swissvax hat sich bei beiden Modellen von ihren traditionellen Holzgriffen verabschiedet und sich für leichte Griffe aus schlagfestem ABS Kunststoff entschieden, um die Handgelenke zu schonen.

Beide Staubwedel werden in einer praktischen Tragetasche geliefert und lassen sich einfach im Kofferraum oder hinter dem Sitz verstauen. Die Duster sind ab CHF 15.– erhältlich. <

**Räder Technik Schweiz AG**

www.rtschweiz.ch

> CUB TPMS-Sensoren mit winterfesten Aluminiumventilen

pd. Das wichtigste TPMS-Merkmal für den Kunden ist neben der perfekten Funktionalität natürlich die Optik. Um möglichst vielen Felgentrends am Markt gerecht werden zu können, werden die Clamp-In Ventile der CUB-UNI-Sensoren in den Farben silber, schwarz und grau angeboten. Doch glänzen sie nach einem oder mehreren Jahren im Alltagsbetrieb immer noch wie zu Beginn?

Neben dieser Frage war für die RTS Techniker natürlich auch die nach der Dichtigkeit und der Funktionalität ein wichtiger Grund, sich im Mai 2014 für eine Salzsprühnebelprüfung der Aluminiumventile nach DIN EN ISO 9227 CASS zu entscheiden. Bei diesem Verfahren werden die Ventile über einen Zeitraum von 240 Stunden einer korrosiven Salzlösung ausgesetzt. Nach jeweils 72, 144 und 240 Stunden



erfolgt eine visuelle Prüfung, bei der die Testobjekte auf ihre korrosiven Veränderungen geprüft und diese dokumentiert werden.

Dieser Test ermöglicht es, die jahrelangen Umwelteinflüsse durch Auftausalze, Matsch und aggressive Felgenreiniger in kurzer Zeit zu simulieren.

Auch wenn die Dichtigkeit und die Funktionalität nie ge-

fährdet waren, entsprach das Testergebnis nicht den hohen Qualitätsanforderungen der RTS Techniker.

In Zusammenarbeit mit CUB entwickelte man eine neue Ventilmutter, die aus weniger Einzelteilen bestand, und so den Umwelteinflüssen eine kleinere Angriffsfläche bietet. Ein weiterer Vorteil bestand darin, dass bei der Mon-

tage der Ventile durch den Monteur eine Fehlerquelle eliminiert werden konnte, da die Reihenfolge der bisher vorhandenen, mehreren U-Scheiben nicht mehr beachtet werden musste.

Gleichzeitig wurden die Ventile speziell beschichtet und so die Oberfläche deutlich widerstandsfähiger gemacht. Die anschliessend nochmals durchgeführte Salzsprühnebelprüfung bestätigte den Erfolg dieser konstruktiven Änderung mit nun winterfester Beschichtung. Keines der getesteten Ventile wies übermässige korrosive Veränderungen auf, einige sahen nach dem strapaziösen Test beinahe neuwertig aus. <

Bridgestone

www.bridgestone.ch

> Run Flat-Reifen als Erstausrüstung auf Lexus LC 500

pd. Lexus hat für das neue Luxus-Coupé LC 500 Run Flat-(RFT)-Reifen von Bridgestone gewählt. Das Unternehmen liefert seine Potenza S001 und Turanza T005 RFT-Reifen als Standardreifen für den neuen Sportwagen, der 2017 eingeführt wird.

Die RFT-Reifen wurden exklusiv von Bridgestone für den

Lexus LC 500 entwickelt, um die überlegene Fahrleistung der Coupés zu gewährleisten. Die Reifen bieten dem Fahrer zuverlässige Kontrolle bei einer gleichzeitig komfortablen Fahrt. Fahrzeuge mit RFT-Reifen von Bridgestone können auch im Pannenfall oder bei Luftdruckverlust noch 80 km bei bis zu 80 km/h sicher weiterfahren. So

müssen Fahrer kein Reserverad mehr mitführen – dadurch kann wiederum das Gesamtgewicht des Fahrzeugs reduziert werden. Potenza S001 und Turanza T005 RFT-Reifen unterstützen die sportliche Kernkompetenz des Lexus LC 500.

Durch den Einsatz von RFT-Reifen möchte Bridgestone seinen Beitrag dazu leisten, die

Umweltbelastung zu reduzieren. Zudem bietet der Weltmarktführer Autofahrern mehr Sicherheit: Ein Reifenwechsel auf engen oder stark befahrenen Strassen ist nicht mehr notwendig. <



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

Nutzlast bis 2,9 t



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

T&W Technik

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



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

**AUTO
INSIDE**

Das auflagenstärkste Fachmagazin für die Schweizer Garagisten

90. Jahrgang, 11 Ausgaben in deutscher und französischer Sprache
WEMF-beglaubigte Auflage 15/16: 11 882 Exemplare davon 8947 in Deutsch, 2935 in Französisch

Herausgeber

Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)
www.agvs-upsa.ch

Verlag

AUTOINSIDE
Wölflistrasse 5, Postfach 64, 3000 Bern 22
Telefon: +41 31 307 15 15
verlag@autoinside.ch, www.autoinside.ch

Administration und Aboverwaltung

Jahresabonnement
CHF 110.– inkl. MWST,
Einzelnummer
CHF 11.– inkl. MWST

Kontakt: Alain Kyd
Telefon: +41 31 307 15 15
abo@agvs-upsa.ch, www.agvs-upsa.ch

Redaktion

AGVS-Medien
Flurstrasse 50, CH-8048 Zürich
Telefon: +41 (0) 43 499 19 81
newsdesk@agvs-upsa.ch

Redaktionsteam: Mario Borri
(mbo, leitender Redaktor Mobilität)
Sandro Compagno (sco, Leiter Content
Management), Reinhard Kronenberg
(kro, Leiter Publizistik), Sascha Rhyner
(srh, Redaktor Mobilität), Jean-Pierre Pasche
(jpp, Korrespondent Westschweiz)
Bruno Sinzig (si, Spezialgebiet Bildung)
Dr. Raoul Studer (rst, Spezialgebiet Politik).

Weitere Beiträge von: René Degen, Olivier
Maeder, Markus Peter, Arnold Schöpfer,
Daniel Schwab, Martin Wagner, Urs Wernli

Gestaltung: Robert Knopf, Christoph Pfister

Vermarktung

AGVS-Medien
Flurstrasse 50, CH-8048 Zürich
Kontakt: Erich Schlup
Telefon: +41 (0) 43 499 19 83
Mobile: +41 (0) 79 256 29 23
vermarktung@agvs-upsa.ch

Druck/Versand

galledia AG
Burgauerstrasse 50, CH-9230 Flawil
www.galledia.ch

Kontakt: Michael Rottmeier
Telefon +41 (0) 344 97 44
michael.rottmeier@galledia.ch

Nachdruck oder Vervielfältigung von Artikeln
auch auszugsweise nur mit Zustimmung der
AGVS-Medien. Für unaufgefordert einge-
sandte Manuskripte und Bilder übernehmen
wir keine Haftung. Für den Inhalt der
verlinkten Seiten sind ausschliesslich
deren Betreiber verantwortlich.



gedruckt in der
schweiz

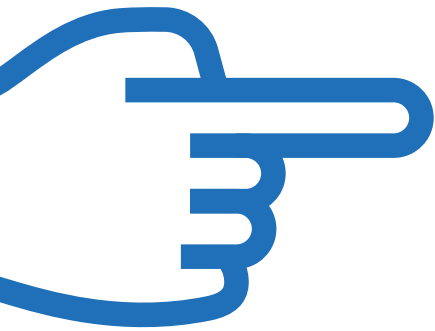
AGVS | UPSA

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

hostettler autotechnik ag



Das Schulungsprogramm 2017 ist verfügbar.



Jetzt Training buchen!

- Alle Schulungen sind unter www.autotechnik.ch ersichtlich
- Für Autofit Partner sind die Trainings kostenlos, ausgenommen speziell markierte Kurse
- Kursbeginn per Februar 2017

NEU

Online-Anmeldung
www.training.autotechnik.ch

Vorteile:

- Verfügbarkeit sofort ersichtlich
- Einfach, schnell, unkompliziert, jederzeit möglich
- Umgehende Anmeldebestätigung

Hostettler Autotechnik AG

Telefon 041 926 62 35

Téléphone 021 644 21 60

E-Mail info@autotechnik.ch