

AUSGABE 7/8 - JULI/AUGUST 2017

# AUTO INSIDE

Das Fachmagazin für die Schweizer Garagisten

Was die 40. Delegiertenversammlung den AGVS-Mitgliedern für Erkenntnisse brachte

Seite 8-13

Welche Schmierstoffe das Geschäft der Garagisten ankurbeln

Seite 14-29

Wie der Garagist profitiert, wenn er einen Glasschaden repariert

Seite 50-51



Shell  
**HELIX**

**elf**

ESA<sup>+</sup>  
**LUBE**

## SCHMIERSTOFFE VON IHRER ESA – FÜR JEDEN DAS RICHTIGE ÖL

### Bei Ihrer ESA haben Sie die Wahl!

SHELL Helix Ultra, DAS Premium-Motorenöl  
ELF Evolution, bekannt aus dem Motorsport  
ESALube, super Qualität zum attraktiven Preis

esa.ch | esashop.ch

Meine  
**ESA<sup>+</sup>**   
Zusammen sind wir stark

SEIT MEHR ALS 160 JAHREN

# PERFORMANCE

# INNOVATION



Mit Top-Produkten, erstklassigem Service und sicheren Margen bringt Motul Ihr Ölgeschäft auf Trab. Und was können wir für Sie tun?

*Avec ses produits top, son service de première classe et ses marges sûres, Motul amène votre commerce d'huiles au succès. Et que pouvons-nous faire pour vous ?*

**hostettler** autotechnik ag

FOLLOW US ON  
[motul.com](http://motul.com)



**MOTUL**

# Juli – August 2017



8 An der 40. DV des AGVS in Solothurn nahmen 115 Delegierte aus 21 Sektionen teil.



14 GP3- und Formel-4-Teambesitzer Andreas Jenzer setzt bei den Schmierstoffen für seine Boliden auf die Qualität von Motorex.



Titelseite:  
Die **ESA** hat für jeden das richtige Öl.

## Editorial

5 Die Mobilität verändert sich

## 6 Kurz notiert

## Verband

- 8 Bericht von der 40. Delegiertenversammlung
- 10 Umfrage bei den Delegierten
- 12 90 Jahre AGVS: Fachkräfte als Rückgrat

## Öl/Schmierstoffe

- 14 Motorex macht Motorsport
- 16 Maagtechnic AG stellt Kunden zufrieden
- 18 Midland vervielfacht seine Kapazitäten
- 20 Panolin macht Öl zur Geheimsache
- 22 Petro-Lubricants Schweiz feiert Jubiläum
- 24 Fibag beweist Kompetenz
- 27 Amag hat für jeden das passende Produkt
- 28 Neue Produkte von ESA, Hostettler, Würth

## Chemie/Entsorgung

- 30 Altola: Appell an die Verantwortung
- 32 Thommen Furler AG: AdBlue für die Fähre
- 34 Fibag: Nachhaltiger Umweltschutz
- 35 Neue Produkte von Hostettler

## Werkstatt und Kundendienst

- 38 Interview mit Rhiag-CEO Christoph Kissling
- 40 Garagistenzmorge: Garage Walter Hasler AG
- 44 Chemuva: Mit Kind & Kegel in die Ferien
- 46 Neue Vorschriften bei Bezahlterminals
- 47 Das ist der AEC-Newcomer des Monats
- 48 AEC viertbekanntestes Energielabel
- 49 30000 AEC: Garage Sollberger ausgezeichnet
- 50 Scheiben reparieren lohnt sich

## Dienstleistungen

- 52 AGVS-Mobilitätskarte stärkt Kundenbindung
- 54 Eurotax-AutoInformation eingestellt
- 56 Quality1: Service wird immer wichtiger

## Beruf und Karriere

- 57 AGVS-Frauenseminar: auf Erfolgskurs
- 58 Business Academy
- 60 Regionale Weiterbildungsmöglichkeiten
- 61 BAZ: Ergänzungen bei der Arbeitssicherheit

## Auto und Wissen

- 62 CO<sub>2</sub>-Reduktion dank Segeltechnik

## Verband

- 64 Autogewerbe: Weit mehr als nur Handel

## Sektionen

- 66 Beider Basel: Lernende leiteten die GV
- 67 JU/BEO: Berichte von den Versammlungen

## Verkauf

- 68 AutoScout24: Occasionshandel

## 69 Garagenwelt

## 71 Impressum



## Ihr Partner für das kundenfreundliche Autohaus:

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

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



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



PETRO-LUBRICANTS



**IHR PARTNER FÜR SCHMIERSTOFFE**

PETRO-LUBRICANTS-MINERALÖL (SCHWEIZ) AG • RIETSTRASSE 11 • CH-8317 TAGELSWANGEN

TEL +41 (0)52 355 30 00 • INFO@PETRO-LUBRICANTS.CH • WWW.PETRO-LUBRICANTS.CH

# Die Mobilität verändert sich

Liebe Leserin, lieber Leser

Vor 90 Jahren, als 16 innovative Garagisten den AGVS gründeten, war das Auto ein Symbol für den industriellen Fortschritt. Sein Siegeszug hatte einen enormen Einfluss auf die Entwicklung der Volkswirtschaften. Die Produktivität beim Transport von Menschen und Gütern durch die thermisch betriebenen Motorfahrzeuge nahm (und nimmt noch immer) stetig zu.

90 Jahre später sind Elektro- und Hybridfahrzeuge auf dem Vormarsch – als umweltfreundliche Form der Mobilität. Faktisch jedoch sind elektrisch angetriebene Autos nur unter bestimmten Voraussetzungen nachhaltiger als Fahrzeuge mit modernen, effizienten Otto- oder Dieselmotoren.

Nichtsdestotrotz sehen gewisse politische Kreise in Elektro- und Hybridfahrzeugen den alleinigen Schlüssel zur Senkung der Treibhausgas-Emissionen. Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor seien schmutzig und sollen mit einer gesetzlich verankerten Abgabe verteuert werden, Elektrofahrzeuge seien sauber und tragen zur Einhaltung der CO<sub>2</sub>-Zielwerte bei; so einfach ist die vielgehörte Gleichung – egal, wo und vor allem wie der Strom produziert wird, der die Elektromotoren antreibt. Und egal, wie viel Energie für die Produktion und Entsorgung der Batterien aufgewendet wird.



**«Gewisse politische Kreise sehen in Elektro- und Hybridfahrzeugen den alleinigen Schlüssel zur Senkung der Treibhausgas-Emissionen.»**

Unzählige Prognosen rechnen mit einer Zunahme der Elektrifizierung in den nächsten 20 Jahren. Benzin, Diesel und Gas werden aber auch dann immer noch den überwiegenden Anteil ausmachen, sowohl im bestehenden Fahrzeugpark als auch im Verkauf.

Interessant sind die Fragen rund um die Entwicklung der sogenannten «Mobility on demand», also der Nachfrage nach Mobilität auf Abruf. Werden vernetzte

Systeme es ermöglichen, das gesamte Mobilitätsangebot auf einer Plattform abzufragen? Kann der Kunde künftig das Auto autonom vorfahren lassen? Wollen unsere Kunden Autos bald nicht mehr besitzen, sondern nur noch teilen?

Wo immer die Entwicklung auch hingehen mag: Wir Garagisten sind mittendrin. Es liegt an uns, diese Innovationsschritte aktiv zu verfolgen und uns frühzeitig auf neue Geschäftsmodelle vorzubereiten. Der Auto Gewerbe Verband Schweiz ist ebenso mitten drin: Wir arbeiten mit Hochdruck am Tag der Schweizer Garagisten vom 17. Januar 2018 unter dem Motto: «Mission Mobilität; die Rolle der Garagisten, was ändert und was bleibt». Wir werden Sie wieder in einer konzentrierten Form über wichtige Erkenntnisse und aktuelle Trends informieren.

Nun wünsche ich Ihnen gute Geschäfte und, wenn Sie es einrichten können, schöne Sommerferien.

Herzliche Grüsse

Urs Wernli  
Zentralpräsident

## Alles für ein reibungsloses Zusammenspiel.

Shell Lubricantes



**CHEMUWA**



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



**Save the Date: 15. und 16. September 2017**

SAG: Die Swiss Automotive Show in Niederbipp findet am 15./16. September statt.

**SAG-Hausmesse ausgebucht**

Die zweite Ausgabe der Fachmesse Swiss Automotive Show, die am 15. und 16. September 2017 in Niederbipp stattfindet, verspricht grösste Vielfalt – alle 73 verfügbaren Standplätze sind vergeben. Verschiedene Unternehmen und Kompetenzzentren der SAG-Gruppe sind vor Ort dabei. Zahlreiche Automobilzulieferer, Hersteller von Reifen, Werkstatteinrichtungen, Diagnosegeräten und Werkzeugen wie auch mehrere Schmiermittelproduzenten, Anbieter von chemischen Produkten, Lacken und Verbrauchsgütern werden in Niederbipp anwesend sein.

**Amag Marketing & Business Development stellt sich neu auf**

Der Mobilitätsmarkt im Allgemeinen und der Fahrzeugmarkt im Speziellen verändern sich rasant. Die Amag trägt diesen Veränderungen Rechnung und stellt sich in wesentlichen Teilen neu auf, um die Potenziale optimal auszuschöpfen. Besondere strategische Aufmerksamkeit erhalten die Felder Digitale Transformation, neue Mobilität und

Marketing. Das bisherige Group Marketing sowie die Abteilung CRM werden in der Amag neu bei Amag Import angegliedert



Philipp Wetzel.

und um die Abteilungen «Digital Business Development» und «New Mobility» erweitert. Diese neue Organisationseinheit «Marketing & Business Development» wird von Philipp Wetzel geleitet, dem bisherigen Leiter Group Marketing.

**Fiat Chrysler: Neuer CFO**



Slaven Klarin-Smiljanic.

Slaven Klarin-Smiljanic trägt seit dem 1. Juni 2017 die Verantwortung als Chief Financial Officer bei der FCA Switzerland SA. Der 38-Jährige ist ein ausgewiesener Experte in Finanzen und Controlling und mit der Automobilbranche bestens vertraut. Slaven Klarin-Smiljanic entwickelte seine Fähigkeiten in verschiedenen Positionen in Finance & Controlling und fungierte zuletzt als Country Head of Finance & Controlling bei PSA Peugeot Citroën in der Schweiz. Klarin-Smiljanic verfügt über einen Executive Master in Business Administration der Universität Lugano sowie über einen Master of Science in Corporate Finance der University of Liverpool (UK). Sein Vorgänger Gregorio Cozzo widmet sich einer neuen gruppeninternen Herausforderung auf einem anderen Markt.

**Opel Suisse SA: Neuer Director Fleet Sales**



Roger Guerdi.

Seit dem 1. Juni 2017 ist Roger Guerdi neu im Opel Suisse Team und hat als Director Fleet Sales die Leitung des Flottengeschäftes für Opel PW und Nutzfahrzeuge übernommen. Er verfügt über langjährige

Erfahrung im Automobilbereich und insbesondere auch in den Bereichen Flotten-, Mietwagen- und Behördengeschäfte. Bereits von 2012 bis 2014 stand Roger Guerdi im Dienste der GM, zuerst als Director Sales, ab 2013 als Country Director der Chevrolet Suisse SA. Zuletzt war er als Director Network and Quality Switzerland für Nissan Center Europe tätig.

**Honda Suisse: Wechsel in der Geschäftsleitung**



Claude Walther.

Wechsel in der Geschäftsleitung von Honda Suisse: Claude Walther, bisher Direktor von Honda Automobile Crissier, führt seit dem 1. Juni 2017 als «Automotive Department Manager» den Bereich Automobil von Honda Suisse. Er tauscht seine jetzige Position mit Olivier Martin, der künftig die Honda-Filiale in Crissier leitet. Damit steht diesem wichtigen Geschäftsbereich eine Persönlichkeit vor, die sowohl das Automobilgeschäft in der Schweiz als auch das Unternehmen von Honda Suisse in allen Facetten kennt. Claude Walther arbeitete seit 1997 in verschiedenen leitenden Funktionen für den Importeur von Honda in

**Unternehmerische Freiheit**

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

der Schweiz, in erster Linie als Direktor für Verkauf und Händlernetzentwicklung wie auch als Direktor der Filialbetriebe. Als Direktor der Honda-Filiale in Crissier baute er ab 2015 seine Kompetenzen aus dem Vertriebsgeschäft mit wertvollen Erfahrungen im Handelsbetrieb aus.

**KW und Berufsschule Bern unterrichten in derselben Spur**

Reifen, Federn, Stabilisatoren, Schwingungsdämpfer und andere Bauteile des Fahrwerkes nehmen Einfluss auf das Fahrverhalten. Oftmals sind dafür aber nicht die eingebauten Komponenten ausschlaggebend, sondern deren gegenseitige Abstimmung – sprich das Setup. Wer Änderungen oder Einstellungen am Fahrwerk eines Strassenautos oder Rennwagens vornehmen will, braucht Kenntnisse darüber. Hilfe verschafft hier die «Gewerblich Industrielle



Marc Langenbrinck.

Kennt das Handwerk von der Pike auf: Berufsschullehrer Andreas Schranz ist ein ehemaliger Rennfahrer.

Berufsschule Bern» in Zusammenarbeit mit dem Fahrwerksprofi «KW Automotive (Schweiz) AG». Die beiden Partner schulten kürzlich einen

Tag lang Rennfahrer, Trackday-Fahrer, Mechaniker und Tuner. Die Referenten Andreas Schranz (Berufsschullehrer) und Peter Banz (KW Schweiz) beantworteten dabei Fragen wie: Welche Kräfte wirken am Reifen? Wie optimiert man die Balance und Fahrstabilität? Wie ist ein optimales Setup zu erreichen? «KW» plant weitere Kurse im Jahr 2018 in diesem Bereich (Weitere Infos: [www.kwsuspensions.ch](http://www.kwsuspensions.ch)).

**Mercedes-Benz Schweiz AG: Führungswechsel**



Marcel Guerry, aktuell Leiter der Mercedes-Benz Schweiz AG, wird per 1. Oktober 2017 Leiter der Mercedes-Benz Italia S.p.A. Marc Langenbrinck, aktuell Leiter von Mercedes-Benz France SAS, folgt auf Marcel Guerry in der Schweiz. «Mit einem zweistelligen Wachstum war Europa 2016 die grösste Absatzregion für Mercedes-Benz. Diese Erfolgsgeschichte gilt es in jedem Fall fortzuschreiben. Durch die Rotation der Leiter unserer lokalen Organisationen sorgen wir für einen tief greifenden Erfahrungsaustausch und Wissenstransfer»,

so Marcus Breitschwerdt, Leiter der Region Europe Mercedes-Benz Cars.

**Binelli Group: Neuer Name, noch mehr Power**

Die vier renommierten Autohäuser Autocenter Zürich-Süd AG, Bavaria Auto AG, Binelli & Ehsam AG und Titan AG gehören schon seit vielen Jahren zusammen. Nun treten sie auch unter einem gemeinsamen Namen als Einheit auf. Die Binelli Group ist damit grösster BMW und Mini Group Partner in der Region Zürich/Zentralschweiz. 1921 gegründet, gehört das Unternehmen heute einer Stiftung an, die einen Teil des Gewinns in soziale Projekte investiert. Die Binelli Group besteht aus vier Autohäusern in Adliswil, Baar, Zürich-City und Zürich-Altstetten. Rund 260 Mitarbeitende beschäftigt die Binelli Group und bildet viele davon auch selbst aus. «Mit der Kraft und Erfahrung der Binelli Group im Rücken konnten wir kontinuierlich gesund wachsen. Heute bieten wir die grösste Neu- und Gebrauchtwagenauswahl von BMW und Mini der Regionen



Marco C. Grava, CEO Binelli Group.

Zürich und Zentralschweiz», so Marco C. Grava, CEO und Delegierter des Verwaltungsrats der Binelli Group.

**Subaru: Yves Grubenmann für Mechaniker-WM qualifiziert**

Anfang Juni fand in Safenwil das Finale des Schweizerischen Subaru Mechaniker-Wettbewerbes statt. Yves Grubenmann von der Dreispitzgarage AG aus Uesslingen qualifizierte sich



René Schenk (l., Direktor Kundendienst Subaru Schweiz AG) überreicht Yves Grubenmann das symbolische Flugticket nach Tokio.

mit dem Sieg an der Schweizer Meisterschaft für die WM-Teilnahme in Tokio. Grubenmann wird Anfang November mit den Champions aus 16 Ländern in Japan um den Weltmeistertitel kämpfen. Die Kandidaten werden ihr Können an anspruchsvollen und komplexen Aufgabenstellungen beweisen. An präparierten Fahrzeugen müssen die Techniker Pannen erkennen und reparieren sowie theoretische Prüfungsaufgaben lösen.



Täglich aktuelle News: [www.agvs-ups.ch](http://www.agvs-ups.ch)

le GARAGE,  
das partnerschaftliche  
Garagenkonzept Ihrer ESA



le GARAGE

Die Marke Ihrer Wahl

## 40. Delegiertenversammlung des AGVS in Solothurn

# Eine Bestmarke, ein Jubiläum und viel Dynamik

Das Bedürfnis nach individueller Mobilität ist ungebrochen. Erstmals sind auf Schweizer Strassen mehr als 6 Millionen Motorfahrzeuge unterwegs. Das Schweizer Autogewerbe traf sich zur Delegiertenversammlung in Solothurn.

Sandro Compagno (Text) und Reinhard Kronenberg (Fotos), Redaktion



Selbstbewusster Auftritt einer Branche im Wandel: Die AGVS-Delegierten Anfang Juni in Solothurn.

■ 115 Delegierte aus den 21 Sektionen fanden in einer der schönsten Barockstädte der Schweiz zusammen. Es war die 40. Delegiertenversammlung des AGVS, der gleichzeitig das 90. Jahr seines Bestehens feiert. Am 29. Juli 1927 hatten 16 weit-sichtige Garagisten, Pioniere einer noch sehr jungen Branche, den damaligen «Schutzverband» gegründet. Heute sind dem AGVS 4000 Unternehmen mit insgesamt 39 000 Mitarbeitenden angeschlossen. Jeder achte Arbeitsplatz in der Schweiz hängt direkt oder indirekt vom Auto ab. «Die Zukunft ist automobil. Und die Gegenwart ist es auch», stellte AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli in seiner Begrüssung fest. Erstmals verkehrten Ende 2016 mehr als 6 Millionen Motorfahrzeuge auf Schweizer Strassen. Wernli: «Und die Rechnung ist einfach: Solange die Schweizer Bevölkerung wächst, wird auch die Nachfrage nach Automobilen wachsen.»

Das Autogewerbe glaubt an eine auto-

mobile Zukunft. Dieses Selbstbewusstsein wird auch genährt durch die jüngsten Erfolge an der Urne bei den eidgenössischen Abstimmungen über eine zweite Gotthard-röhre und über den Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrsfonds (NAF). Der AGVS hat sich in beiden Fragen als «Stimme der Vernunft» in den politischen Diskurs eingebracht.

## Handel: «317 000 Neue und 873 500 Gebrauchte»

Markus Hesse, im AGVS-Zentralvorstand für den Bereich Handel zuständig, stellte in seinen Ausführungen fest, dass die immatrikulierten Neuwagen im Jahr 2016 die Vorstellungen und Prognosen übertrafen. «317 000 Neue und 873 500 Gebrauchte wechselten die Hand.» Mit einem Minus von 2 Prozent gegenüber dem Boom-Jahr 2015 sind das erneut sehr gute Absatzzahlen. Hesse: «Bemerkenswert ist, dass

sich die Premium-Marken Mercedes und BMW gegenüber dem sehr guten Vorjahr und entgegen dem Gesamtmarkt nochmals auf hohem Niveau steigern konnten.» Die Konjunkturoxperten von BAK Basel rechnen für die kommenden fünf Jahre mit durchschnittlich 307 000 neu immatrikulierten Autos. Das sind 15 000 Fahrzeuge mehr als der Durchschnitt der letzten 25 Jahre.

Auch der im Zentralvorstand für die Nutzfahrzeuge zuständige Dominique Kolly durfte von sehr guten Zahlen berichten. 2015 war ein Jahr mit relativ wenigen Neuzulassungen schwerer Nutzfahrzeuge gewesen, da viele Transporteure die neuen LSVA-Tarife abwarteten. 2016 war das anders: Mit rund 4100 abgesetzten schweren NFZ war das Wachstum zwar nicht ganz so gross wie erwartet, mit einem Plus von 5 Prozent dennoch respektabel. Bei den leichten NFZ wurden die von den Importeuren geschätzten 30 000 Neuzulassungen praktisch punktgenau erreicht. Hier ergab sich nach dem währungsbedingten Rekordjahr 2015 eine Stabilisierung auf hohem Niveau. Doch es gibt eine Kehrseite der Medaille: Analog zum Personenwagenbereich sind auch bei den Nutzfahrzeugen die Margen unter Druck geraten. Kolly: «Die strengen und immer umfangreicheren Vorgaben der Hersteller und Importeure erschweren den profitablen Betrieb als Nutzfahrzeughändler.»

## Der «Narr von Solothurn» regt zum Nachdenken an

René Degen, im Zentralvorstand zuständig für Dienstleistungen/Aftersales und Basler mit Leib und Seele, entlockte den Delegierten mit seinem Auftritt als «Solothurner Narr» den einen oder anderen Lacher. Der «Narr» ärgerte sich über den unfairen SonntagsBlick-Artikel zum sogenannten «Autoscheiben-Bschiss», freute sich über die



Motion der GLP-Nationalrätin Tiana Moser, die periodische Abgaswartung wieder einzuführen, und stellte die Energiewende infrage. Es gehe ihm weniger um Lacher, er wolle zum Nachdenken anregen, so Degen.

Charles-Albert Hediger, verantwortlich für den Bereich Berufsbildung, ging auf das Thema Fachkräfte und Berufsnachwuchs ein. Die Konkurrenz unter den Branchen werde immer intensiver. «2016 hat der AGVS viel Energie für diese Thematik aufgewendet», sagte Hediger und verwies als Beispiel auf das Dossier «Fachkräfte», das den Garagisten in seinem Ringen um Fachkräfte unterstützen soll. Die Anzahl der Lehrverträge sei 2015/16 in etwa stabil geblieben, mit Ausnahme des Bereichs Nutzfahrzeuge: «Wir müssen wachsam sein.»

### Nein zur Altersvorsorge 2020

Politische Fragen standen im Zentrum des Referats von AGVS-Vizepräsident Pierre-Daniel Senn: Das Ja zum NAF war aus Sicht des Autogewerbes sicher das Highlight der letzten zwölf Monate mit einigen Urnengängen, die auch das Gewerbe betrafen. Senn sprach sich vehement für ein

Nein zur Altersvorsorge 2020 aus, die im September zur Abstimmung kommt. Die Erhöhung des Rentenalters für Frauen werde dafür genutzt, gewisse Renten um 70 Franken zu erhöhen, statt die Finanzlage zu verbessern, argumentierte Senn: «Die Revision wird lediglich für fünf Jahre positive Effekte haben – statt für 30 Jahre!» Wichtig sei, dass das Gewerbe mit einer Stimme spreche, rief Senn den Delegierten zu und forderte sie auf, sich in Berufs- und Gewerbeverbänden zu engagieren: «Nur gemeinsam sind wir stark!»

Nicola Leuba erläuterte die durchaus erfreuliche Finanzsituation der PK Mobil. Der Deckungsgrad der Pensionskasse des Schweizer Mobilitätsgewerbes beträgt beruhigende 104,97 Prozent. Zum fünften Mal in zehn Jahren konnten die Risikobeiträge gesenkt werden und die Verzinsung der Altersguthaben liegt mit 2 Prozent doppelt so hoch wie das gesetzliche Minimum.

Die Jahresrechnung 2016 des AGVS wurde von Manfred Wellauer präsentiert. Sie schliesst bei Aufwendungen und Erträgen von 12,7 Millionen mit einer schwarzen Null. Die Rechnung wurde ebenso

einstimmig gutgeheissen wie der Geschäftsbericht und das Budget 2017, das sich im Rahmen des Vorjahres bewegt.

### Selbstbewusster Auftritt

Solothurn erlebte einen selbstbewussten Auftritt einer Branche im Wandel. Die Technik verändert sich und mit ihr die Anforderungen an das Autogewerbe. Der Garagist wird vom Verkäufer und Reparatuer von Autos zum ganzheitlichen Anbieter von Mobilitätslösungen, zum Mobilitätsdienstleister. «Was bleibt, ist die Veränderung; was sich verändert, bleibt», zitierte Urs Wernli den deutschen Historiker Michael Richter und spielte damit auf diesen Wandel an. «Der Garagist ist mitten drin in dieser von der technischen Entwicklung geprägten Welt. Er hat die einmalige Chance, seine Kunden als Vertrauensperson in diese moderne Mobilität zu begleiten. Wir Gewerbetreibende dürfen uns vor dieser Dynamik nicht verschliessen! Gehen wir die Veränderungen an – aktiv, zuversichtlich und mit Vertrauen in unsere Fähigkeiten.» <



AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli (Bild oben) und AGVS-Zentralvorstand René Degen als «Narr von Solothurn».

### Motion Darbellay

Eine Motion von Christophe Darbellay beschäftigt den AGVS seit einem Jahr. Der frühere CVP-Nationalrat verlangt in seiner Motion, dass in der EU genehmigte Neufahrzeuge ohne strassenverkehrsamtliche Prüfung an den Zulassungsschaltern in Verkehr gesetzt werden können. Diese Zulassungsvereinfachung würde Neuwagen und Fahrzeuge bis maximal zwölf Monate und einem maximalen Kilometerstand von 2000 betreffen. «Der AGVS hat sich schnell und wirkungsvoll dagegen gewehrt», erklärte AGVS-Vorstandsmitglied Markus Hesse an der DV. «Wir Markenhändler wären ohne diese Intervention wesentlich schlechter gestellt gewesen.» Hier, so Hesse, zeichne sich in Zusammenarbeit mit den betroffenen Verbänden und dem Bundesamt für Strassen (Astra) eine faire und gute Regelung ab.

### Ehrungen

Verschiedene Persönlichkeiten, die sich im AGVS verdient gemacht hatten, wurden an der 40. Delegiertenversammlung in Solothurn geehrt. Ausgezeichnet wurden folgende Kollegen:

- Ernaldo Bassetti (goldene Ehrennadel)
- Peter Blumenstein (goldene Ehrennadel)
- Alberto Bonelli (goldene Ehrennadel)
- Markus Julmy (goldene Ehrennadel)
- Patrick Schwerzmann (goldene Ehrennadel)
- Christophe Vallat
- Peter Wyder (goldene Ehrennadel)

Umfrage an der 40. Delegiertenversammlung des AGVS

# Was bereitet Ihnen am meisten

Die Delegiertenversammlung des AGVS ist immer auch ein gesellschaftlicher Anlass. Nach dem protokollarischen Teil blieb in AUTOINSIDE mischte sich unter die Delegierten und wollte wissen, was ihnen aktuell am meisten Freude an der Arbeit bereitet.



*«Mich freut, dass ich nicht mehr so eingespannt bin, weil ich den Betrieb an meine Söhne übergeben habe und die einen sehr guten Job machen.»*

**Walter Hasler, Walter Hasler AG, Frick**



*«Es ist faszinierend, zusammen mit einem guten Team in einem Metier zu arbeiten, in dem sich die Technik so dynamisch entwickelt.»*

**Beat Salzmänn, Forellensee-Garage AG, Zweisimmen**



*«Als Garagist habe ich einen wunderbaren Job, der mir erlaubt, jeden Tag persönlichen Kontakt mit meinen Kunden zu haben.»*

**André Kunz, Chräbel-Garage, Goldau (und Präsident der AGVS-Sektion Schwyz)**



# Freude bei der Arbeit?

Solothurn auch Zeit, Kontakte zu knüpfen oder zu erneuern, Zeit für Gespräche.

Reinhard Kronenberg, Redaktion

«Am meisten Freude macht mir aktuell die Weiterentwicklung unserer Betriebe und der anstehende Generationenwechsel, der mich freut und stolz macht.»

**Albin Rüeger, Auto Rüeger AG  
(mit Standorten in Langnau im  
Emmental, Meiringen und  
Grosshöchstetten)**

«Ich freue mich über die Freiheit, die ich als Unternehmer habe, das ist mein täglicher Antrieb. Und dass jeder Tag für mein Team und mich neue Herausforderungen bringt.»

**Peter Baschnagel,  
E. Baschnagel AG, Windisch**

«Mich faszinieren die Produktvielfalt und die Innovationen, die wir unseren Kunden präsentieren können und die sehr gut aufgenommen werden. Und auch mein Team, das sich jeden Tag mit Herzblut in den Dienst unserer Kunden stellt.»

**Franz Häfliger, Emil Frey AG,  
Autocenter Bern**

«Wir hatten gerade einen Fall, bei dem eine Kundin am Freitagabend vor Pfingsten den falschen Treibstoff getankt hatte. Am Samstagmorgen konnte sie den Wagen abholen und doch noch über Pfingsten wegfahren. Es sind genau solche Dinge, die mir Freude machen.»

**Heinz Schumacher, Schumacher  
Auto AG, Oberwil**

«Am meisten gefreut hat mich in letzter Zeit, dass auch ich einen Beitrag leisten konnte, in Sissach einen tollen Standort für unser neues Ausbildungszentrum zu finden.»

**Daniel Riedo (pensioniert)**

«Die gelungene Übergabe des Betriebs an meinen Sohn hat mir enorm Freude gemacht. Es ist toll zu sehen, dass alles klappt.»

**Peter Schweizer, Garage  
P. Schweizer AG, Liestal**

«Am meisten Freude bereitet mir aktuell die Einarbeitung meines neuen Werkstattchefs – ein erfahrener Fachmann und ein guter Typ, der sehr gut zu uns passt.»

**Peter Müller, Müller AG,  
Zwingen**

Interview mit Urs Wernli, Pierre-Daniel Senn und Manfred Wellauer zum 90-Jahr-Jubiläum des AGVS

# «Die Fachkräfte sind das Rück

Der Auto Gewerbe Verband Schweiz feiert sein 90-jähriges Bestehen. AUTOINSIDE hat mit den Zentralvorstandsmitgliedern Urs Wernli, Pierre-Daniel Senn und Manfred Wellauer über das Jubiläum gesprochen. **Sandro Compagno** (Text) und **Reinhard Kronenberg** (Foto), Redaktion



Gemeinsam für das Autogewerbe: AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli und die Vizepräsidenten Pierre-Daniel Senn (l.) und Manfred Wellauer (r.).

## ■ **Der AGVS feiert sein 90-Jahr-Jubiläum. Was bedeutet diese Zahl für Sie?**

**Manfred Wellauer:** In Zehnerschritten gesehen, könnte man sagen nicht ganz 100. (Lacht) Aber das trifft für den AGVS nicht zu, im Gegenteil. Geht man davon aus, dass eine Generation rund 30 Jahre ausmacht, dann sind wir jetzt bereits drei Generationen alt.

**Urs Wernli:** Diese 90 Jahre zeigen, dass es über mehrere Jahrzehnte und in schwierigen Perioden gelang, die Mitglieder des AGVS für das gemeinsame Vorankommen zu verpflichten. Die Entwicklung des AGVS war damals und ist heute immer noch getrieben von der Überzeugung, dass bei allen Tätigkeiten dieses gemeinsame Vorankommen der Mitglieder immer erste Priorität haben muss.

**Pierre-Daniel Senn:** 90 Jahre belegen gleichermaßen das lange Bestehen und die Aktualität des Bedürfnisses zusammenzu-

stehen, um seine Interessen zu vertreten. Und es unterstreicht die Langlebigkeit unseres Gewerbes.

## **Wenn Sie die Entwicklung des AGVS in den letzten Jahren betrachten: Wo sind Sie zufrieden? Wo besteht Handlungsbedarf?**

**PDS:** Es gibt immer Handlungsbedarf, nichts ist gesichert. Der AGVS ist verpflichtet, sich unermüdlich für die Rahmenbedingungen unserer Branche einzusetzen. Ein Erfolg ist sicher das hohe Niveau unserer Berufsbildung, aber es gibt Handlungsbedarf im Fahrzeughandel, vor allem bei den Occasionen.

**MW:** Selbstverständlich ist die Ausbildung eine der Kernkompetenzen des AGVS und ein wichtiger «Berührungspunkt» für unsere Mitglieder. Ich glaube aber, bezüglich Stellenwert – beispielsweise in politischen Fragen oder auch als Ansprech-

partner in Sachen Mobilität – haben wir in den letzten Jahren viel gemacht und auch an Bedeutung gewonnen. Vielleicht kommt das beim einzelnen Mitglied noch zu wenig an.

**UW:** Es ist uns gelungen, den AGVS strategisch und operativ in allen Sparten professionell zu organisieren. Der Umzug in die Mobilcity macht diese Entwicklung sichtbar. Handlungsbedarf besteht in einem Branchenverband immer. Einen ausserordentlichen Effort werden wir leisten müssen, um die Mitglieder in die neue Welt der Digitalisierung zu begleiten.

## **Welches würden Sie als grössten Erfolg des AGVS bezeichnen?**

**UW:** Allgemein, dass es gelungen ist, über all diese Jahre genügend qualifizierte Fachkräfte auszubilden. Sie sind das Rückgrat in den Betrieben. In jüngerer Zeit den Erhalt der KFZ-Bekanntmachung: Sie garantiert

# grat in den Betrieben»

den Garagisten zweijährige Vertragsfristen und den Zugang zu allen technischen Daten.

**MW:** Es sind viele Mosaiksteine, die in der Summe das Bild ergeben. Auch ich betrachte die Bildung als ein sehr wichtiges Element. Die heutigen Weiterbildungsmöglichkeiten in unserer Branche sind extrem breit und auf einem hohen Niveau.

**PDS:** Ausserdem manifestiert der AGVS Tag für Tag die Solidarität innerhalb der Branche gegenüber Zulieferern, Kunden, Mitarbeitenden und dem politischen Umfeld.

**Der AGVS als Branchenverband kümmert sich hauptsächlich um Branchenvertretung, Dienstleistungen und Berufsbildung. Wie entwickeln sich diese drei Kernkompetenzen hinsichtlich ihrer Bedeutung und Gewichtung?**

**UW:** Ich sehe die drei Kernkompetenzen im Gleichschritt. Innerhalb der strategischen Ausrichtung gibt es je nach den Entwicklungen in den Märkten, der Politik, bei Verordnungen oder bei den Bildungsvorgaben unterschiedliche Prioritäten bei den Jahreszielen.

**MW:** Man kann das als einen Tisch oder ein Dreibein betrachten: Die Balance ist entscheidend. Jedes der drei Beine ist wichtig, sollte ungefähr gleich lang sein und auch in Zukunft seine Bedeutung haben. Sonst fällt das Dreibein um ...

**PDS:** Ich sehe heute vor allem zwei wichtige Themen: die Berufsbildung und die Interessenvertretung. Die beiden Anliegen ergänzen sich und zielen darauf ab, die besten Rahmenbedingungen für die Branche zu erreichen.

**In den letzten Jahren hat sich der AGVS vermehrt als «Stimme der Vernunft» in den politischen Diskurs eingebracht. Wie schwierig ist es, in einer dermassen heterogenen Branche mit einer Stimme aufzutreten?**

**PDS:** Der AGVS ist mit seinen Sektionen, Kommissionen, Versammlungen und auch Arbeitsgruppen so aufgestellt, dass er wichtige Themen debattieren und schliesslich auch eine einheitliche Position festlegen kann. Die Schwierigkeit liegt vielmehr darin, die Qualität der demokratischen

Debatte sicherzustellen und dafür eine solide Basis zu liefern.

**UW:** Meist sind die Interessen aller Garagisten gleich gelagert. Aber es ist eine Herausforderung, die Mitglieder an der Front, also in der Garage, für den politischen Diskurs respektive das Überzeugen der Kunden zu gewinnen. Man muss das verstehen: Schliesslich haben die Kunden unterschiedliche politische Haltungen und unsere Garagisten versuchen, allen gerecht zu werden.

**MW:** Meines Erachtens ist es wichtig, dass wir immer die Interessen unserer Mitglieder oder zumindest einer Mehrheit ins Zentrum unseres Handelns stellen. Im Zweifelsfall sind wir lieber etwas zurückhaltend und defensiv, bei klar branchenrelevanten Themen aber laut und deutlich.

---

**«Im Zweifelsfall sind wir lieber etwas zurückhaltend, bei branchenrelevanten Themen aber laut und deutlich»**

*Manfred Wellauer*

---

**Die Welt des Autos und damit auch die Herausforderungen an die Branche sind in einem rasanten Wandel. Wie hält der Verband mit diesem Wandel Schritt?**

**UW:** Der Zentralvorstand überprüft regelmässig die relevanten Veränderungen in der Autobranche aus der Sicht der Mitglieder und entwickelt die Strategie weiter. Die breite Abstützung in vielen Fachkommissionen, Arbeitsgruppen und in Zusammenarbeit mit den Sektionen helfen mit, zeitgerecht unterwegs zu sein.

**PDS:** Es ist wichtig, seine Werte zu kennen, um zu wissen, warum man etwas macht. Der Wandel findet gerade in dieser Hinsicht oft nur an der Oberfläche statt, die fundamentalen Werte verändern sich nur sehr selten. Es ist die Aufgabe eines Verbandes wie dem AGVS, das Wichtige vom Relativen zu unterscheiden und die richtige Perspektive zu wahren.

**MW:** Unser Milizsystem der verschiedenen Gremien ist hier sicher ein wesentlicher Vorteil. Die meisten Personen sind aktiv an den Veränderungen in der Branche beteiligt oder zumindest direkt damit konfrontiert. Diese Inputs werden sodann auch in den Verband getragen.

**Welche Herausforderungen warten in den nächsten zehn Jahren auf den Verband und seine Mitglieder?**

**UW:** Wäre ich ein Prophet, dann wäre ich wohl nicht der Zentralpräsident des AGVS (lacht). Keiner kann das voraussagen. Es scheint, dass die Digitalisierung eine gewisse Disruption im Autogewerbe auslösen könnte. Elektromobilität, Sharing Economy, rasante technische Entwicklungen in der Fahrzeugtechnik werden unseren Mitgliedern viele Veränderungen abverlangen. Der Verband muss als Orientierungshilfe die Veränderungen früh erkennen und die Mitglieder orientieren, damit diese wiederum die Handlungsoptionen prüfen können.

**MW:** Einerseits sind es gesetzliche Themen, die es unseren Mitgliedern nicht immer einfach machen, freie Unternehmer zu sein. Andererseits sind auch Themen wie Elektromobilität und autonom fahrende Fahrzeuge grosse Herausforderungen. Aber auch andere Möglichkeiten von alternativen Antriebskonzepten bringen gewisse Herausforderungen mit sich. Meines Erachtens wäre Biogas als Treibstoff eine sehr vernünftige Alternative: Biogas ist zu 100 Prozent erneuerbar, man kann es in der Schweiz herstellen, es existiert ein Tankstellennetz, die Tankzeit beträgt maximal drei bis vier Minuten und die Reichweiten sind gut. Aber auch diese Technologie bringt Herausforderungen mit sich. Ein Grossteil unserer Mitglieder kennt CNG noch zu wenig.

**PDS:** Die Rolle des Garagisten wird sich nicht grundlegend ändern. Er hat weiterhin die Aufgabe, die Nutzungsdauer der ihm anvertrauten Fahrzeuge zu verlängern, sei es durch Reparatur und Unterhalt, sei es durch Rücknahme und Verkauf der Occasionen. Die Form hingegen, wie er diese Rolle spielen wird, hängt sehr stark von der Technologie ab. Es ist an uns, dieses Wissen zu erwerben und weiterzugeben. <

## Jenzer Motorsport fährt mit Motorex

# «Die Garagisten profitieren von der

Motoren, Getriebe, Reifen: Die Technik in Rennautos wird extrem beansprucht. Gutes Material ist deshalb die Voraussetzung für den Erfolg. Bei den Schmierstoffen setzt der Schweizer Rennstall Jenzer Motorsport auf Motorex. AUTOINSIDE wollte von Teambesitzer Andreas Jenzer wissen, warum das so ist und was die Zusammenarbeit dem Garagisten bringt. **Mario Borri**, Redaktion

■ Auf dem Firmengelände von Jenzer Motorsport im Industriegebiet der Seeländer Gemeinde Lyss herrscht an diesem Vormittag hektischer Betrieb. Die Mitarbeitenden sind dabei, Rennautos und Ersatzteile in den Sattelschlepper zu laden. «Unserem Formel-4-Team, mit dem wir die italienische und Teile der deutschen Meisterschaft bestreiten, stehen strenge zwei Wochen bevor. Zuerst geht's zum Testen an den Redbull-Ring nach Österreich und zum Hungaro-Ring nach Ungarn und anschliessend wieder zurück nach Österreich, wo wir ein Rennen bestreiten», erklärt Team-Besitzer und Schweizer Rennsport-Urgestein Andreas Jenzer.

### Talentschmiede für Schweizer Racer

Insgesamt betreibt Jenzer drei Rennteams: ein weiteres Formel-4-Team und ein GP3-Team – der nach Formel 1 und 2 dritthöchsten FIA-Formel-Kategorie –, dessen Rennen im Rahmenprogramm der Formel 1 stattfinden. Der nach Sauber bekannteste Schweizer Rennstall gilt als Talentschmiede für den Schweizer Autorennsport-Nachwuchs. Unter anderem starteten Nico Müller (heute in der DTM bei Audi), Neel Jani (LMP1-Werksfahrer bei Porsche), Rahel Frey (Ex-DTM, heute Werksfahrerin bei Audi) und Fabio Leimer (Formel-2-Meister, Formel-1-Ersatzfahrer, heute Ferrari-Challenge) ihre Karrieren in Lyss.

### Seit 2009 mit Motorex unterwegs

Einem, nämlich Nico Müller, ist es zu verdanken, dass Jenzer in Sachen Schmierstoffe auf Motorex setzt. Andreas Jenzer: «Als Nico 2008 bei mir anfang, wurde er bereits von Motorex gesponsert. Die kleine, innovative Schweizer Firma mit ihren Rennsport-affinen Mitarbeitern hat mich sofort begeistert und seit 2009 entwickeln wir unsere Motoren- und Getriebeöle sowie Radlager-Fette in Zusammenarbeit mit Motorex.»



Team-Besitzer Andreas Jenzer. Am Heckflügel seiner GP3-Boliden prangt der Motorex-Schriftzug.



Die GP3-Rennwagen werden in der Werkstatt in Lyss aufbereitet.

# besseren Schmierstoffqualität»



Der Inder Arjun Maini bei der Zieleinfahrt zum Grossen Preis von Spanien in Barcelona Mitte Mai.

## Zwei Rennsiege – auch dank Motorex

Besonders bei den Getriebeölen hat die Kooperation sportlichen Erfolg gebracht. In der noch jungen Saison 2017 hat Jenzer Motorsport je ein GP3- und ein Formel-4-Rennen gewonnen. Die Getriebe der Boliden sind in ihren Klassen einheitlich. Die Getriebeschmierung ist deshalb der einzige Weg, gegenüber den Konkurrenten einen Vorteil zu erarbeiten.

Um das beste Getriebeöl zu entwickeln, hat der Rennstall in Zusammenarbeit mit der Ingenieurschule Biel einen Getriebeprüfstand gebaut, mit dem sämtliche Betriebsumstände simuliert werden können. «So ist es den Chemikern von Motorex und uns gelungen, ein perfektes Öl für Betriebstemperaturen von 80 bis 100 Grad zu entwickeln», erklärt Andreas Jenzer.

## Die Hoffnung, dass nichts kaputt geht

Natürlich ist die Entwicklung ein laufender Prozess. Das ganze Jahr über werden zig Proben von gebrauchten Schmierstoffen mit unterschiedlichen Laufleistungen zur Analyse nach Langenthal ins Motorex-Labor geschickt. Und es kommen auch ebenso viele optimierte Öle zurück. Dennoch ist der erste Renneinsatz eines neuen Produktes jedes Mal ein Risiko. «Uns bleibt dann nur die Hoffnung, dass nichts kaputt

geht. Zum Glück ist bisher aber nie einer unserer Rennwagen mit defektem Getriebe liegen geblieben», sagt der Teamchef.

## Die Schmierstoffe werden immer besser

So profitieren von der Zusammenarbeit auch Motorex und deren Kunden, die Garagisten. Denn wenn beispielsweise ein Getriebeöl den Strapazen eines Autorennens

standhält, ist es auch gut für ein normales Auto. Für Andreas Jenzer ist deshalb klar: «Dank des Einsatzes im Rennsport und der ständigen Weiterentwicklung der Schmierstoffe durch unsere Ingenieure und die Chemiker von Motorex werden die Produkte immer besser. Und davon hat auch der Garagist etwas, denn er kann seinem Kunden ein Topprodukt anbieten und ihn auf diese Weise zufriedenstellen.» <



Champagner als Schmierstoff für den Erfolg: Neben dem siegreichen Arjun Maini (Mitte) belegt auch der zweite Jenzer-Fahrer, der Italiener Alessio Lorandi (r.), einen Podestplatz in Barcelona.

Maagtechnic AG, 5 Fragen an Thomas Emler, Leiter Verkauf Lubricants Automotive

# «Schmierstoffe haben Einfluss auf die Kundenzufriedenheit»

Die Schweizer Handels- und Technologieunternehmung Maagtechnic AG setzt bei Schmierstoffen auf Shell. Doch auch mit einer solchen Weltmarke im Portfolio ist das Bestehen auf dem Schweizer Schmierstoffmarkt eine Herausforderung. **Mario Borri**, Redaktion

## ■ Wieso sind Schmierstoffe für den Garagisten wichtig?

Nur ein optimaler Ölstand mit dem richtigen Öl schützt den Motor zuverlässig und verhindert ernsthafte Beschädigungen. Damit stellen Schmierstoffe nicht nur den reibungslosen Betrieb des Fahrzeuges sicher, sondern haben auch massgeblichen Einfluss auf die Kundenzufriedenheit. Weiter haben sie als Umsatztreiber einen hohen Stellenwert.

## ■ Wo liegt das grösste Potenzial für Garagisten in diesem Bereich?

Gemeinsam mit Shell bieten wir viele Tools an, welche die Garagisten nutzen können, um die Kunden bestmöglich zu bedienen. Dazu gehören beispielsweise Apps wie der Shell Lube Match, der die Wahl der korrekten Schmierstoffe für Fahrzeuge sicherstellt. Sehr hochwertige Öle von guten Brands lassen sich auch teurer verkaufen als billige «No-Name-Öle», ein nicht zu unterschätzendes Umsatz- und Margenpotenzial für die Betriebe.

## ■ Welche Vorteile hat der Garagist, wenn er die Schmierstoffe bei Ihnen bezieht?

Garagisten, die unsere Öle verwenden, profitieren von der einzigartigen Pureplus Technology von Shell. Dabei wird Erdgas in Basis-Öle umgewandelt, so entsteht ein kristallklares Ausgangsmaterial für hochreine und leistungsfähige Schmierstoffe. Die Vorteile von Shell Pureplus Grundölen sind höhere Viskositätsindexe, gute Tief-Temperaturigenschaften, geringe Flüchtigkeit und bessere Oxidationsstabilität. Der dadurch entstehende Mehrwert liegt auf der Hand: Die Kosten werden durch Kraftstoffeinsparungen und geringeren Ölverbrauch reduziert; aber auch ein verbesserter Verschleiss- und Korrosionsschutz spart Kosten und schützt den Motor. Ein Mehrwert, der den Kunden verkauft werden kann und der gerne bezahlt wird, wenn der Kunde versteht,



Thomas Emler.

wofür er sein Geld ausgibt. Zusätzlich haben Betriebe, die mit uns zusammenarbeiten, Zugang zu technischem Know-How und einem kompletten Produkteportfolio in den Bereichen Fluid- und Antriebstechnik, Arbeitssicherheit, Elastomer- und Kunststofftechnik.

## ■ Was sind aktuell die grossen Herausforderungen in der Schmierstoffbranche?

Der Markt ist stabil bis leicht schrumpfend, damit wird der Wettbewerb natürlich sehr hart und entsprechend umkämpft. Jeder namhafte Player versucht in allen Kanälen, auf Kosten eines Konkurrenten zu wachsen. Durch die Internationalisierung werden wir mit Unternehmen aus dem Ausland konfrontiert. Häufiger Distributionskanal ist dabei der E-Shop mit .ch-Domain, hinter welchem aber meist ein grösseres, internationales Unternehmen steht. Diese Unternehmen greifen gezielt die europäischen Märkte an, in denen mit dem Schmierstoff-Geschäft noch gute Margen erzielt werden. Dabei wenden sie sich gezielt an Endkunden und machen den Garagisten das Leben schwer.

## ■ Welchen Einfluss wird die Elektromobilität auf die Schmierstoffbranche haben?

Die E-Mobilität wird unbestritten wachsen, was automatisch Auswirkungen auf das After Market- und Service-Geschäft im Automobil-Bereich haben wird. Die Betriebe der Zukunft werden sich auf diese Veränderungen einstellen müssen und wir als Lieferant ebenfalls. Unser Partner Shell Lubricants forscht schon seit über 75 Jahren an sieben Standorten auf der Welt. Namhafte Fahrzeughersteller nutzen die technischen Möglichkeiten der Testlabore in Hamburg für die Entwicklung ihrer Motoren-, Antriebsstrang- oder Fahrzeugtests und ganz gleich, wie die Fahrzeuge der Zukunft aussehen werden, Shell wird die passenden Schmierlösungen parat haben. <



Weitere Infos unter:  
[www.maagtechnic.ch](http://www.maagtechnic.ch)





# Das wasserfeste Samsung Galaxy S8. Der Businessbegleiter, der keine Grenzen kennt.



Mit inOne  
KMU mobile XL

jetzt **1.—**  
Anzahlung\*

Am besten mit

# inOne KMU



swisscom

[swisscom.ch/s8kmu](http://swisscom.ch/s8kmu)



**DAS BESTE  
NETZ  
DER SCHWEIZ**

\*Gilt bei Gerätekauf und gleichzeitigem Abschluss eines neuen inOne KMU mobile-XL (CHF 200.–/Mt.). Mindestvertragsdauer 24 Monate. Preis des Gerätes ohne Abo: CHF 799.–...Exklusive Aufschaltung CHF 40.–...  
Weitere Geräteinformationen unter: [swisscom.ch/s8kmu](http://swisscom.ch/s8kmu)

«Midland» schafft neues Wahrzeichen an der A1

# Fredi Brack: «Mit der neuen Anlage haben wir unsere Kapazität vervielfacht»

Wer schon einmal auf der A1 von Bern nach Zürich gefahren ist (und wer ist das nicht?), der kann gar nicht anders, als die Marke «Midland» zu kennen. Nicht alle wissen aber, dass hinter dem riesigen Fass in Hunzenschwil AG eine Schweizer Unternehmung steckt. **Sandro Compagno**, Redaktion

■ «Das geht leider oft vergessen», bestätigt Fredi Brack. Dabei führt der 58-Jährige die Oel-Brack AG, die Produzentin von Motorenöl der Marke «Midland», gemeinsam mit seinem Bruder Thomas in der vierten Generation. Und eine fünfte Generation ist bereits in der Firma tätig. Gegründet im Jahre 1880, blickt das Familienunternehmen auf eine lange und stolze Firmengeschichte zurück. Der Markenname «Midland» hat trotz englischem Einschlag nichts mit den USA und deren Mittleren Westen zu tun, sondern steht schlicht und ergreifend für das Schweizer Mittelland. «99 Prozent unserer Produkte mischen wir hier in Hunzenschwil», sagt Fredi Brack. Rund 4 Millionen Liter Schmierstoffe verlassen jährlich das Areal zwischen der A1 und der Bahnlinie. Logistisch ist Oel-Brack perfekt gelegen: Der Autobahn-Zubringer Aarau-Ost ist keine 2 km entfernt, nicht viel weiter ist es zu den Umladeterminals Aarau und Birrfeld.

## Vollautomatische Motorenöl-Mischanlage

Rund 6 Millionen Franken haben Fredi und Thomas Brack in eine neue Produktions- und Lagerhalle investiert – ein Quantensprung für das mittelständische Unternehmen. «Wir haben lange mit Kapazitätsproblemen gekämpft», erklärt Fredi Brack, «mit der neuen Anlage haben wir unsere Kapazität vervielfacht.» Gleichzeitig konnten die Abläufe automatisiert und vereinfacht werden. Herzstück der neuen Halle ist die schweizweit modernste vollautomatische Motorenöl-Mischanlage inklusive 40 neuen Tanks mit einer Gesamtkapazität von fast 3 Millionen Litern. Brack: «Wir können jetzt mit der gleichen Anzahl an Mitarbeitenden die doppelte Menge produzieren.» Wo früher ein Mitarbeiter den Misch-Prozess überwachen musste, wacht nun die Elektronik.

Im März 2015 begannen die Bauarbeiten, mittlerweile sind sie abgeschlossen. «Wir haben über 2000 Meter Rohre verlegt und etwa 140 elektronisch-pneumatische Ventile verbaut», rechnet Fredi Brack vor. Nicht ohne Stolz, denn die Planung und Umsetzung des Projektes war Chefsache. Dabei achtete Brack auch auf Details: So können die Chauffeure die Grund-Öle und Additive in einer Halle anliefern – geschützt vor Wind und Wetter: «Das wird von den Fahrern sehr geschätzt.» Und: Der Boden bei der Anlieferung ist leicht geneigt, was das Entleeren vereinfacht. In früheren Jahren war Fredi Brack selber noch mit dem Tanklastwagen unterwegs – das sensibilisiert für die Bedürfnisse der Chauffeure.

## Wer viel Geld für ein Auto ausgibt, der pflegt es auch

Die Investition in die Zukunft hänge mit der guten Auftragslage zusammen – national wie international. Rund die Hälfte der Produktion geht in den Export. Als AUTOINSIDE in Hunzenschwil war, wartete gerade eine grössere Lieferung Motorenöl auf den Ver-

lad in Richtung Minsk. «Auch in Osteuropa fahren viele Menschen westeuropäische Autos», erklärt Fredi Brack. Und wer viel Geld für ein schönes Auto ausgibt, der will ihm auch die geeignete Pflege angedeihen lassen. «Natürlich gibt es günstigere Öle als unsere. Aber dann wissen Sie als Garagist oder Automobilist nicht, ob es den Qualitätsansprüchen genügt.» «Midland» verfügt über Freigaben aller grossen Hersteller und setzt gerade im Geschäft mit den Garagisten auf Lieferbereitschaft und Beratungsqualität. «Dass wir nur für ein Label produzieren, hat positive Auswirkungen auf unsere Liefergeschwindigkeit», erklärt Fredi Brack. Auch komme es immer wieder vor, dass ein Garagist mit einer Anfrage für eine technische Information direkt beim Chef landet: «Wenn Sie bei uns anrufen, dann heisst es nicht: «Für Deutsch drücken Sie die 1...»»

Fredi und Thomas Brack expandieren mit ihrer Firma in einer Zeit, in der Politik, Medien und Industrie die Elektromobilität als «next big thing» erwarten. Doch Fredi Brack winkt ab. Er rechnet nicht damit, dass in zehn Jahren alle mit Stromern unterwegs sind, sagt er und wird dann grundsätzlich: «Solange in Europa auch nur ein Kohlekraftwerk in Betrieb ist, braucht es keine Elektromobilität!»

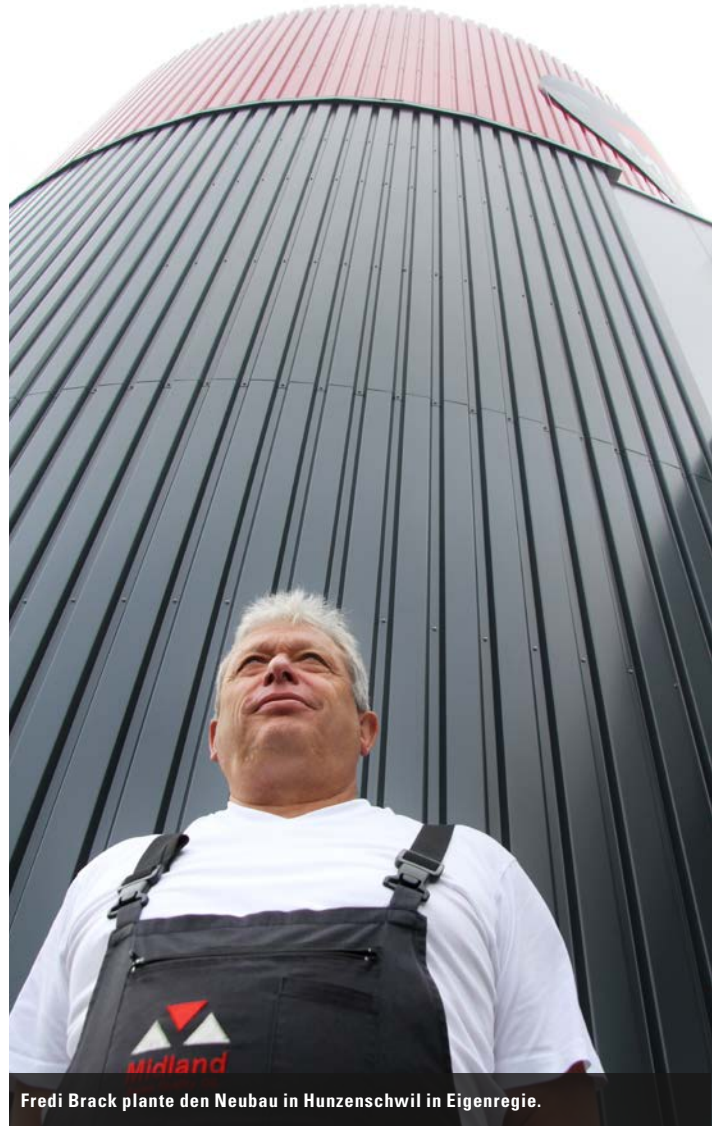
Übrigens: Dass das Produktionsgebäude an der A1 die Form eines Fasses hat, hat sich eher zufällig ergeben. Gleich neben dem Fass fahren die Tanklastler aus der Abladestation. Fredi Brack: «Wir hatten ursprünglich ein eckiges Gebäude geplant. Weil wir verhindern wollten, dass weniger routinierte LKW-Fahrer die Ecke mit ihren Fahrzeugen rund machen, haben wir uns für das Fass entschieden...» <



Stolz auf ihre Schweizer Qualität: Die Firmenchefs Thomas (l.) und Fredi Brack.



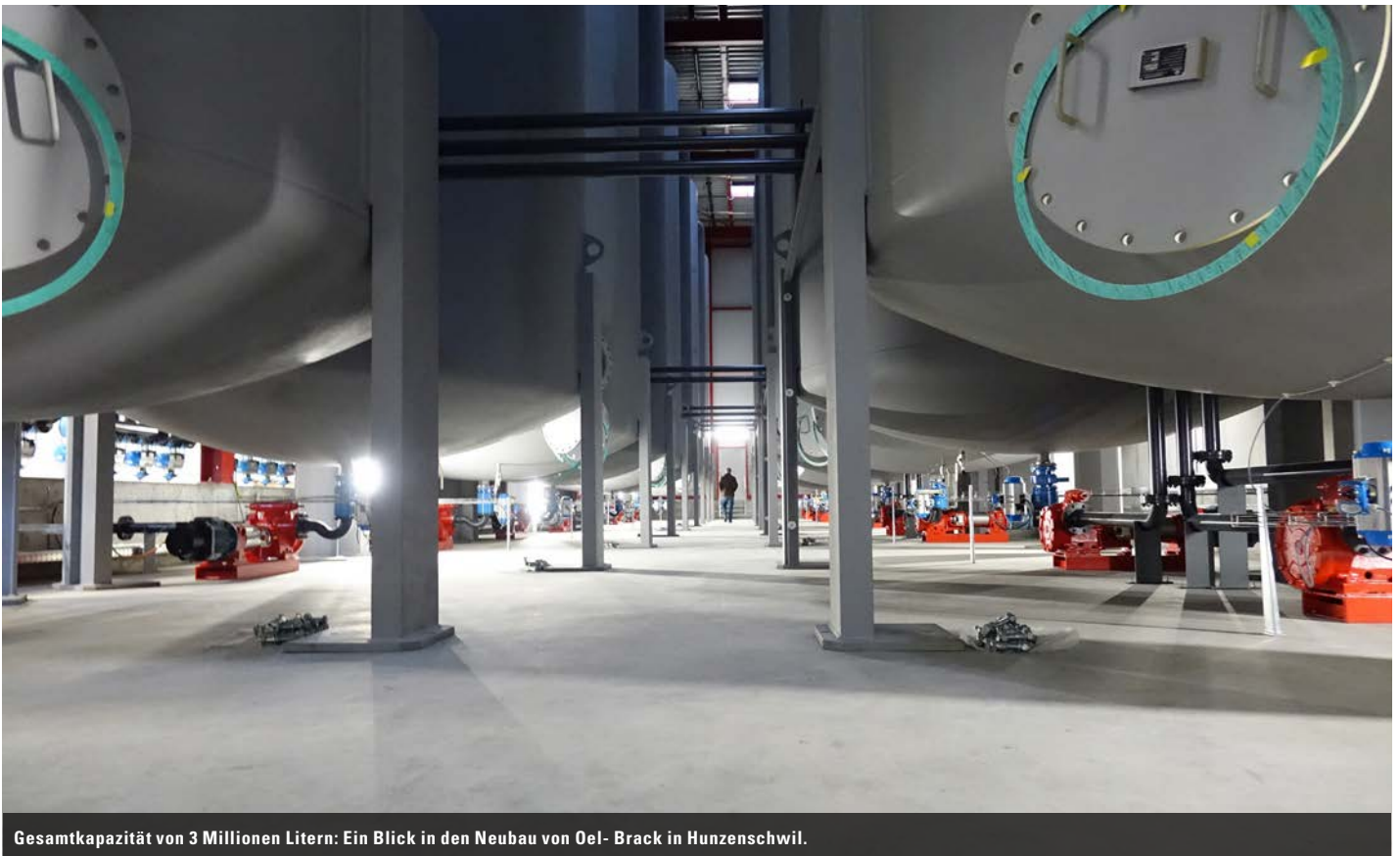
Gemischt wird vollautomatisch.



Fredi Brack plante den Neubau in Hunzenschwil in Eigenregie.



Das «Midland»-Fass als Wahrzeichen an der A1.



Gesamtkapazität von 3 Millionen Litern: Ein Blick in den Neubau von Oel- Brack in Hunzenschwil.

Warum Schweizer Schmierstoffe international so gefragt sind

# Geheimsache Öl

Die Schweizer Ölindustrie ist weltweit führend. Wir nahmen im Zürcher Oberland bei Panolin einen Augenschein, warum Öle aus der Schweiz so gefragt sind. **Sascha Rhyner**, Redaktion



Unzählige Fässer stehen in Madetswil zum Abtransport bereit...



... zum Beispiel nach Lettland oder Japan (im Hintergrund).

Die Szenerie ist idyllisch und erinnert mehr daran, in welcher Umgebung sich Fuchs und Hase gemeinhin gute Nacht sagen. Im kleinen Weiler Madetswil zwischen dem Tösstal und dem Kempttal ist aber einer der drei grossen Schweizer Schmierstoffproduzenten beheimatet. «Kein Wunder sind wir weltweit bekannt für biologisch abbaubare Schmierstoffe. Eingebettet mitten in der Natur, möchte man dieser auch Sorge tragen. Die Schweizer Qualität ist in diesem Bereich ein riesiges Plus», sagt Geschäftsführer Silvan Lämmle.

Die Büros und Labors sind in einem grossen, schönen Landhaus untergebracht.

Noch, ist anzumerken. Denn

wenige Tage nach dem Besuch von AUTO-INSIDE fuhren die Bagger auf. «Wir bauen ein neues Hauptgebäude», verrät Lämmle. 91 Angestellte arbeiten in Madetswil, dazu kommen weltweit 400 weitere Mitarbeitende.

So geheim die Rezepturen – und damit die Grundlage des Erfolgs von Schweizer Öl – sind, so unauffällig liegt der Komplex in den sanften Hügeln des Zürcher Oberlands. Silvan Lämmle sitzt in einem Sitzungszimmer, an den Wänden hängen Replikat – getreu dem Slogan von Panolin «Kunst kommt von Können». Hier drin entstünden die Formulierungen für die verschiedenen Öle, erklärt er und rechnet gleich vor: «Wir haben 730 aktive Produkte mit 3650 Varianten.» Und er zieht einen simplen Vergleich, wieso die Schweiz zu den führenden Ölproduzenten gehört, ohne über eigenes Öl zu verfügen: «Wir kaufen einsatzfertige Rohstoffe und Additive und produzieren daraus mittels spezifischen Formulierungen unsere Hochleistungs-Schmier-

stoffe – wie ein Schokohersteller. Dieser kauft Kakao, Milch und Butter und produziert nach eigenem Rezept die Schokolade.»

## Regelmässige Kontrolle

Vom Sitzungszimmer führt Silvan Lämmle vorbei an den Chemielabors, wo in Reagenzgläsern aktuelle Formulierungen geprüft und neue getestet werden. «Die Ölproduktion war schon immer eine Wissenschaft, aber aus heutiger Sicht war es früher bedeutend einfacher», erzählt er, um gleich noch anzufügen: «Früher gab es noch Sommer- und Winteröl.» Und weil er schon in den Erinnerungen schwelgt, schiebt er auf dem Weg vom Bürohaus zum Produktionsgebäude eine Episode nach: «Als Saurer für seine Lastwagen den Ölwechsel-Intervall von 5000 km auf 7500 km erhöhte, sagte mein Grossvater gemäss Überlieferungen: «Mein Gott, wir werden kein Öl mehr verkaufen!» Heute legt ein LKW zwischen zwei Ölwechseln bis zu 90000 km zurück.

Über die Treppe geht der Weg ins Obergeschoss, wo die Zutaten in je 6000 Liter grossen Tanks gemischt werden. «Die Reihenfolge wird mit der Formulierung festgelegt», erklärt Lämmle.



Hilke Seiler überprüft im Labor die Formulierungen der Öle.



Stephan Lämmle vor der Mischanlage mit den drei 6000 Liter fassenden Tanks.

Über Leitungssysteme werden die verschiedenen Stoffe in die Mischanlage geführt. «Die Formulierungen sind zwar sichtbar, aber codiert.» Aus dem Nebenraum kommt Stephan Lämmle. Der Leiter Produktionslogistik ist ein Bruder von Silvan Lämmle und gehört zur dritten Generation Lämmle bei Panolin. Er schliesst ein rotes Fass an, der Inhalt fliesst in den Mischbehälter: «In regelmässigen Abständen giessen wir ein abgemischtes Fass wieder in den Umlauf, um allfällige Kontaminationen im Ausguss festzustellen.»

### Wie ein guter Bierbrauer

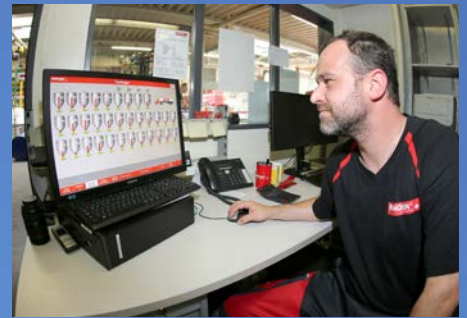
Die Lämmle-Brüder zeigen die Geheimplatz von Panolin; einen kleinen Raum mit Blick auf die Mischanlage. «Es ist unser Langley», scherzt Silvan Lämmle und sein Bruder entfernt für ein Foto ein A4-Blatt. Hier laufen die Fäden zusammen und werden die Mischungen eingestellt. «Am Mischer liegt es, das Öl am Ende richtig einzustellen – wie ein Fünf-Sterne-Koch. Deshalb hängt auch das Miraculix-Plakat im Treppenhaus», erklärt Stephan Lämmle. Sein Bruder ergänzt: «Es ist wie bei einem guten Bierbrauer. Die Formulierung wird für einen Liter geschrieben, aber produziert werden anschliessend 5000 Liter.» Erlernen könne man den Beruf aber nicht: «Ich lernte Polymechaniker und wurde dann ein halbes Jahr eingearbeitet – das war eher knapp. Erfahrung ist sehr wichtig in diesem Job.»



Regelmässig wird ein bereits abgefülltes Gebinde zu Kontrollzwecken wieder beigemischt.



Refet Hasipi befüllt ein Fass nach dem anderen.



Geheimsache Panolin: Von diesem Kontrollraum aus werden die Mischungen gesteuert.



Rüstchef Bruno Maggi stellt die Gebinde bereit.

Im Erdgeschoss sind Refet Hasipi und Bruno Maggi an der Arbeit. Fass um Fass, Gebinde um Gebinde befüllen sie – direkt aus einem der Mischentanks oder dem 32000 Liter fassenden Zwischentank – und stellen diese für den weiteren Transport bereit. Rund 60 Prozent der Produktion sind für den Export bestimmt. Pro Tag seien es mehrere Tausend Liter. «Die Lieferung von 200000 Liter Schmiermittel für den Panamakanal war in drei Tagen fixfertig», sagt Silvan Lämmle nicht ohne Stolz. Aber nicht nur die wichtigste Schiffsverbindung zwischen Atlantik und Pazifik oder das Riesenrad London Eye setzen auf Qualitätsprodukte aus der Schweiz. «Die

Schweiz ist der grösste Kaffeexporteur, ohne selber Kaffeebohnen anzubauen. Sie ist der bedeutendste Uhrenhersteller, ohne selber die entsprechenden Rohstoffe zu haben. Und sie ist der wichtigste Produzent von Schokolade, obwohl kein Kakao wächst», zählt Silvan Lämmle auf und blinzelt in die Sonne. «Die Schweiz hat eine führende Rolle in Technologie und Innovation – das gilt eben auch für Schmierstoffe.» Und die Nachfrage nach biologisch abbaubaren Ölen stärke die Marktposition der Schweizer Technologieführer. <



## 10 Jahre Petro-Lubricants-Mineralöl (Schweiz) AG

# «Der Garagist muss nur den Hahn öffnen und Geld verdienen»

Internethandel, Produktvorgaben und Öffnung des Marktes: In der Schweizer Schmiermittelbranche zu bestehen, ist nicht einfach. Die Petro-Lubricants-Mineralöl (Schweiz) AG macht das seit 10 Jahren und schafft es sogar, zu wachsen. AUTOINSIDE sprach mit CEO Marco Spadaro über das Erfolgsgeheimnis. **Mario Borri**, Redaktion

■ «Sich bei Schwierigkeiten und Problemen lange zu beklagen, bringt gar nichts – man muss eine Lösung finden», sagt Marco Spadaro, Geschäftsführer von Petro-Lubricants Schweiz. Das haben Spadaro und sein Team in den vergangenen zehn Jahren erfolgreich getan. Denn seit der Gründung am 7. September 2007 hat sich die Firma mit Sitz im zürcherischen Tagelswangen vom Start-up-Unternehmen zum etablierten Schmierstoffpartner entwickelt. Petro-Lubricants Schweiz schafft es sogar, als einer der wenigen Player auf dem hart umkämpften Schmierstoffmarkt zu wachsen. Marco Spadaro: «Obwohl das Gesamtvolumen seit einigen Jahren bei rund 25 Millionen Litern stagniert, konnten wir 2016 ein Wachstum von rund sieben Prozent verzeichnen.»

## Schmierstoffpreise im Sinkflug

Dabei ist das stagnierende Gesamtvolumen nicht die einzige Schwierigkeit, mit der sich die Schmierstoffbranche zunehmend konfrontiert sieht. Zum Beispiel werden die Produktvorgaben der Hersteller immer rigoroser. Für unabhängige Schmiermittelhändler mit verschiedenen Produkten im Portfolio sind Markengaragen fast tabu. Auch die unkoordinierte Öffnung des Marktes ist ein Problem. So sind Schmierstoffe immer öfter auch im Detailhandel zu sehr tiefen Preisen erhältlich. «Die Preise der Schmierstoffe haben sich seit 2007 gut halbiert», weiss Marco Spadaro. Ausserdem wirken sich der zunehmende Internethandel und der Preisdruck aus dem Ausland erschwerend aufs Ölgeschäft aus. Das führt dazu, dass die Preise weiter sinken und die Kosten für die Schweizer Marktplayer immer weniger gedeckt sind.

## Garagisten das Leben leichter machen

«Die Schmierstoffbranche hat sich in den vergangenen zehn Jahren um 180 Grad



Petro-Lubricants Schweiz Geschäftsführer Marco Spadaro in seinem Büro in Tagelswangen.

gedreht», fasst Marco Spadaro die aktuelle Situation zusammen. Petro-Lubricants Schweiz hat aber schnell auf die sich verändernden Voraussetzungen reagiert und ist heute mehr Dienstleister als reiner Schmierstoffhändler. Zwar vertreibt die Firma mit den Marken Rowe und Valvoline sowie seit 2016 der Eigenmarke PLM rund 2500 Produkte, doch Dienstleistungen ziehen immer mehr. So zum Beispiel die Offenlieferung, bei welcher der Kundestamm kontinuierlich auf rund 300 Garagenbetriebe ausgebaut werden konnte – Tendenz weiter steigend. Bei der Offenlieferung überlässt Petro-Lubricants Schweiz dem Kunden auf Leihbasis kompakte Tanks oder IBC (Industrial Bulk Container) und befüllt diese in einem regelmässigen Turnus mit den bestellten Produkten. Der Vorteil für den Garagisten ist, dass er sich keine Gedanken zum Schmierstoffmanagement mehr machen muss. Ausser-

dem entfällt das platzraubende Fasslager. Neben dem Chauffeur ist beim Transport auch immer ein Mitarbeiter von Petro-Lubricants Schweiz dabei. So bleibt der Kundenkontakt erhalten und eventuelle Fragen oder Wünsche können vor Ort erledigt werden. Je nach Vereinbarung ist auch die Entsorgung des Altöls im Package inbegriffen. Diese Dienstleistung bietet Petro-Lubricants in Zusammenarbeit mit Altola an. Marco Spadaro bringt die Vorteile der Offenlieferung auf den Punkt: «Der Garagist muss nur noch den Hahn am Tank aufmachen und Geld verdienen.» Weitere Dienstleistungen sind Beratung, Distribution, Zustandsanalysen, finanzielle Unterstützung oder technisches Material.

Durch den Wandel der Branche hat sich auch die Klientel von Petro-Lubricants Schweiz verändert. Weil immer mehr Markengaragen als Kunden wegfallen und auch der Kontakt zu freien Garagisten immer



Mit diesem 8-Kammer-Tankwagen versorgt Petro-Lubricants Schweiz die Offenlieferungskunden.

schwieriger wird, arbeitet Petro-Lubricants Schweiz vermehrt mit Autoteilehändlern zusammen. So konnte Spadaro mit der UGS einen namhaften Partner ins Boot holen. Vor allem die Produkte des deutschen Schmierstoffherstellers Rowe werden über das Netzwerk vertrieben. Bestseller ist dabei das Motorenöl 5W30, das für 80 Prozent aller Modelle die Freigabe besitzt.

**Nachfüllliter verstärkt Kundenbindung**

Natürlich liegen Marco Spadaro die Garagisten immer noch sehr am Herzen. Darum



Schmierstoffe der deutschen Marke Rowe.

wird er – der schon fast 20 Jahre in der Branche tätig ist – nicht müde, ihnen den Nachfüllliter schmackhaft zu machen. Beim Nachfüllliter legt man dem Kunden nach dem letzten Ölwechsel eine Ersatzflasche in den Kofferraum. Sollte dann bereits vor dem nächsten Service die Öllampe aufleuchten, kann der Automobilist einfach nachfüllen, dies dank beigelegtem Trichter und Handschuhen ohne daneben zu schütten oder sich die Finger schmutzig zu machen. Gemäss Marco Spadaro aber der grösste Vorteil: «Man muss nicht beim Grossverteiler oder im Tankstellenshop unter den zig Produkten verschiedenster Marken lange nach dem richtigen Öl suchen.» Anschliessend kann der Automobilist in Ruhe einen Termin bei seinem Garagisten vereinbaren, um den Ölstand zu kontrollieren. «Ich bin überzeugt, der Nachfüllliter würde die Kundenbindung verstärken. Der Garagist müsste sich einfach etwas Zeit nehmen, seinem Kunden die Situation zu erklären», so Marco Spadaro.

Dank diesem Bewusstsein um Kundenbedürfnisse hat es die Petro-Lubricants-Mineralöl (Schweiz) AG unter anderem geschafft, in den vergangenen zehn Jahren auf dem hart umkämpften Schmierstoffmarkt zu bestehen und für künftige Herausforderungen gerüstet zu sein. <



Hier werden Schmierstoffe von Valvoline abgefüllt.



PETRO-LUBRICANTS

**Feste Grösse im Schweizer Schmierstoffmarkt**

Entstanden ist die Petro-Lubricants Schweiz durch die Abspaltung des Europageschäftes des US-Ölriesen Valvoline. Das Technologieunternehmen Credimex aus Alpnach (OW) hatte Valvoline Europa Anfangs der 2000er-Jahre übernommen. Als man bemerkte, dass Schmierstoffe nicht ins Portfolio passten, wurde der Geschäftszweig an die Firma Petro-Lubricants Austria verkauft. Am 7. September 2007 wurde Petro-Lubricants-Mineralöl (Schweiz) AG ins Handelsregister eingetragen. Der Geschäftsführer hiess Marco Spadaro und der Firmensitz befand sich in Tagelswangen (ZH), zwischen Winterthur und Zürich gelegen. Zu Beginn änderte sich nur der Firmenname, die Produkte blieben die gleichen. Weil Valvoline in einem höheren Preissegment angesiedelt ist, machte man sich auf die Suche nach einem weiteren Produkt. 2012 sicherte sich Petro-Lubricants Schweiz den exklusiven Import der deutschen Schmierstoffmarke Rowe und damit den Zugang zum mittleren Preissegment.

**Bisherige Meilensteine:**

**September 2007**

Gründung der Petro-Lubricants-Mineralöl (Schweiz) AG in Tagelswangen und Übernahme der Valvoline- und Tectyl-Aktivitäten

**März 2008**

Exklusivvertretung der Marke Petro-Canada Ltd. in der Schweiz

**Mai 2012**

Exklusivvertretung der Marken ROWE und IGAT in der Schweiz

**März 2013**

Partnerschaft mit der Firma Carex AG aus Goldach und damit verbunden Auftritte am Auto Salon in Genf und an der Auto Zürich

**August 2013**

Partnerschaft mit der Firma UGS AG aus Effretikon und damit verbunden Auftritte am Auto Salon in Genf

**September 2013**

Einführung der neuen Corporate Identity, Aufschaltung der neuen Homepage

Weitere Infos: [www.petro-lubricants.ch](http://www.petro-lubricants.ch)

Fibag, 5 Fragen an Roger Limacher, Managing Director

# «Über Schmierstoffe kann der Garagist

Mit der Fibag als Lieferant sind die Betriebe in der Lage, ihren Kunden gute Produkte anbieten zu können. Ausserdem können sie schnell und flexibel reagieren, was in Zukunft immer mehr gefordert wird. **Mario Borri**, Redaktion

## ■ **Wieso sind Schmierstoffe für den Garagisten wichtig?**

Wichtig sind Schmiermittel für einen Garagenbetrieb, weil sie zu einem grossen Bestandteil des Umsatzes zählen. Und weil ohne Schmiermittel Fahrzeuge nicht betrieben werden können.

## **Welche Rolle spielen Schmierstoffe als Kundenbindungsinstrument?**

Über die Schmiermittel kann der Garagist seine Kompetenz gegenüber dem Endkunden beweisen. Der Garagist verfügt über viele wichtige Informationen des Herstellers, die einem Endkunden verschlossen bleiben. Bei einem Motorschaden



Roger Limacher.

wird der Hersteller genau prüfen, ob das richtige Öl verwendet wurde. Der Garagist ist also Garant dafür, dass im Bedarfsfall Garantieansprüche geltend gemacht werden können.

## **Wo liegt das grösste Potenzial für Garagisten in diesem Bereich?**

Potenzial liegt beim Nachfüllöl noch brach. Auch hier kann der Garagist seine Kompetenz beweisen, in dem er dem Endkunden eine Flasche Nachfüllöl mit den korrekten Spezifikationen anbietet und ihn darauf hinweist, den Ölstand gelegentlich zu kontrollieren.

## Mit Stieger Prozesse optimal steuern.

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



**STIEGER  
SOFTWARE**

we drive your business





# seine Kompetenz beweisen»



**Welche Vorteile hat der Garagist, wenn er die Schmierstoffe bei Ihnen bezieht?**

Wir bieten ein breites und tiefes Sortiment an Schmiermitteln an. Das heisst, unsere Kunden finden bei uns Schmierstoffe von vier renommierten Schmierstoffherstellern für fast jede Anwendung. Damit sind die Betriebe in der Lage, den Kunden gute Produkte anbieten zu können. Sie können schnell und flexibel reagieren, was in Zukunft immer mehr gefordert wird.

**Welche Tendenzen sind bei den Schmierstoffen zu erkennen? In welche Richtung geht es?**

Die Schmierstoffe müssen immer mehr umweltgerecht werden, d.h.

die Branche muss innovative Produkte entwickeln, die den Anforderungen gerecht werden oder diese gar übertreffen. Eine Tendenz geht Richtung ökologische Produkte. Zum Beispiel: biologisch abbaubare Schmierstoffe. <



Weitere Infos unter:  
[www.fibag.ch](http://www.fibag.ch)

WORKSHOP SOLUTIONS

## Sparen Sie doch mal was Sinnvolles. Zum Beispiel Zeit.



Zeit ist Geld. Vor allem verlorene Zeit, die Sie mit der mühevollen Suche nach Fehlerursachen verbringen. Hinzu kommt, dass Mehraufwendungen nur schwer an Kunden weiterberechnet werden können. Das Echtzeit-Reparaturkonzept von Hella Gutmann Solutions macht Schluss mit Zeitverschwendung. Die Software begleitet Sie zielsicher von der Fahrzeugannahme über die Fehlersuche bis hin zur erfolgreichen Reparatur. Sollte es mal besonders knifflig werden, sind Sie immer nur einen Knopfdruck von den Experten im Technischen Callcenter entfernt. Mehr über die Multimarkendiagnose von Hella Gutmann und das wirtschaftliche Echtzeit-Reparaturkonzept erfahren Sie auf unserer Website und natürlich bei Ihrem Hella Gutmann-Vertriebspartner.



S O L U T I O N S



# Erfolg, der Freude macht

## Information zum Geschäftsjahr 2016

Sicherheit steht für die PK MOBIL an erster Stelle. Alle Zielwerte in Bezug auf die Reserven und Rückstellungen wurden vollständig erreicht. Per 31.12.2016 betrug der Deckungsgrad 104,97%. Die PK MOBIL ist in jeder Beziehung risikofähig.

Die wesentlichen Ereignisse des Geschäftsjahres 2016:

**Die Mittel werden so eingesetzt, dass die Sicherheit vollumfänglich gewährt wird und Sie als Versicherter zugleich maximal von der sehr guten finanziellen Lage der Pensionskasse profitieren:**

- Die Risikobeiträge in der beruflichen Vorsorge wurden per 1.1.2016 erneut gesenkt.
- Die Rentenumwandlungssätze für die Guthaben der überobligatorischen Vorsorge wurden per 1.1.2015 erhöht und auch 2016 gewährt. Sie bleiben 2017 weiterhin in Kraft.
- Die gesamten Altersguthaben wurden im Jahr 2016 mit 2,25% verzinst (der Mindestzinssatz gemäss BVG betrug 1,25%). Obwohl der Mindestzinssatz gemäss BVG per 1.1.2017 auf 1,00% gesenkt wurde, hält die PK MOBIL an ihrer Politik fest und verzinst im Jahr 2017 die gesamten Altersguthaben mit 2,00%.

### Kundennähe persönlich genommen

Der persönliche Kontakt und Gedankenaustausch mit den Firmen und Versicherten sowie den Trägerverbänden ist uns wichtig!

Die Geschäftsleitung und die Unternehmensberater/-innen besuchen auch regelmässig Sektionsveranstaltungen und Verbandsanlässe der Trägerverbände. Die Kundennähe werden wir auch im neuen Geschäftsjahr mit viel Freude und Engagement pflegen.

Der vollständige Geschäftsbericht 2016 erscheint in der zweiten Jahreshälfte 2017 und wird unter [www.pkmobil.ch](http://www.pkmobil.ch), Rubrik «Aktuelles», publiziert.

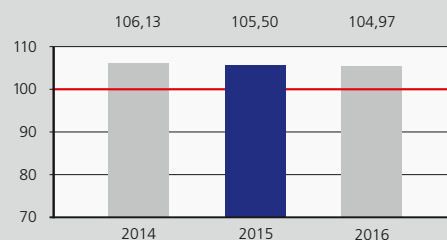
Ein herzliches Dankeschön an alle Kunden für das entgegengebrachte Vertrauen und an die Versicherungskommission sowie die Mitarbeitenden der PK MOBIL für ihren tollen Einsatz! Den Verbänden AGVS, ASTAG, 2rad Schweiz und VSCI sowie den Geschäftspartnern danken wir herzlich für die vertrauensvolle und angenehme Zusammenarbeit im vergangenen Jahr!

Wir freuen uns auf einen weiterhin gemeinsamen und sicheren Weg in die Zukunft.

### Die PK MOBIL in Kürze per 31.12.2016

Angeschlossene Betriebe	2 233
Total Versicherte	15 045
Anzahl Rentenbezüger	2 168
Jährliches Beitragsvolumen in CHF	101 Mio.
Wertschwankungsreserven in CHF	41,1 Mio.
Vorsorgevermögen in CHF	1,560 Mia.

### Deckungsgrad nach Art. 44 BVV 2



### Aktuelle Informationen 2017

#### Verzinsung der Altersguthaben

– Obligatorischer Teil	2,0 %
– Ausserobligatorischer Teil	2,0 %

#### Vorsorgepläne BVG-Lohnbasis

– Verwaltungskosten in Prozent des versicherten BVG-Lohnes	0,4 %
– Beitragsentlastung der Alterskategorie 55 – 65 (64) des versicherten BVG-Lohnes	2,0 %

#### Vorsorgepläne AHV-Lohnbasis

– Verwaltungskosten in Prozent des versicherten AHV-Lohnes	0,3 %
– Beitragsentlastung der Alterskategorie 55 – 65 (64) des versicherten AHV-Lohnes	0,8 %

#### Rentenumwandlungssätze

– Die per 1.1.2015 erhöhten Umwandlungssätze für die Berechnung der Altersrente im überobligatorischen Bereich werden im Jahr 2017 beibehalten und betragen bei ordentlicher Pensionierung	
Männer (Alter 65)	5,90%
Frauen (Alter 64)	5,77%

### Senkung der Risikobeiträge in der beruflichen Vorsorge per 1.1.2018

Fünfte Senkungen innerhalb von zehn Jahren

Amag, 5 Fragen an Marc Stalder, Leiter Category Management

# «Wir haben für jeden Anspruch das passende Produkt»

Die Amag will in jedem Preissegment mit dem attraktivsten Gesamtpaket für den Garagisten überzeugen. So deckt der Autoimporteur mit Castrol und Mobile die Premium-Linie ab sowie mit Gamaparts und Aral das mittlere und das untere Preissegment. **Mario Borri**, Redaktion

## ■ **Wieso sind Schmierstoffe für den Garagisten wichtig?**

Mit einem intelligenten Schmierstoffmanagement kann der Garagist einen Teil des Margenverlusts kompensieren, den er bei anderen Produkten in Kauf nehmen muss.

## **Welche Rolle spielen Schmierstoffe als Kundenbindungsinstrument?**

Mit einer unglücklichen Preisstellung beim Schmierstoff kann der Garagist sehr

viel Goodwill bei den Kunden verspielen. Die Amag bietet den Partnern entsprechende Preisalternativen an. Grundsätzlich können wir für jedes Kundenbedürfnis den passenden Schmierstoff liefern. Unser Fokus liegt auf der betriebswirtschaftlichen Beratung. Beispielsweise könnte es je nach Region und Carpark-Struktur des Händlers sinnvoll sein, eine Zwei-Brand-Strategie zu fahren.

## **Wo liegt das grösste Potenzial für Garagisten in diesem Bereich?**

Der Garagist muss sich optimal positionieren. Neue Touchpoints, wie beispielsweise die AdBlue-Thematik, müssen für Cross-Selling genutzt werden. Durch die längeren Serviceintervalle ist es für den Garagisten umso wichtiger, dass er die Möglichkeiten zwischen den Intervallen optimal ausschöpft.

## **Was sind aktuell die grossen Herausforderungen in der Schmierstoffbranche?**

Die Ansprüche an den Schmierstoff werden von Motorengeneration zu Motorengeneration höher. Der Garagist sollte dieser Entwicklung Rechnung tragen und dem Kunden ausschliesslich Qualitätsschmierstoffe anbieten. Wir arbeiten mit Lieferanten zusammen, die von Anfang an bei der Motorenentwicklung des Volkswagenkonzerns involviert sind. So stellen wir sicher, dass wir unseren Partnern immer die besten und aktuellsten Produkte anbieten können. Als grosse Herausforderung für 2017 sehen wir immer noch die Online- und Übergrenzverkäufe. Diese haben einen direkten Impact auf die Preisstellung in der Schweiz. Auch die Preise werden 2017 im Fokus



Marc Stalder.

stehen. Wir werden uns vor allem durch unser Dienstleistungsangebot und die Innovationskraft vom Wettbewerb differenzieren. Des Weiteren wird es längerfristig mit der Elektrifizierung zu disruptiven Tendenzen in der Branche kommen.

## **Welche Tendenzen sind bei den Schmierstoffen zu erkennen? In welche Richtung geht es?**

Grundsätzlich kann man sagen, dass die Schmierstoffe dünner werden und der Druck in den Aggregaten steigt. CO<sub>2</sub>-Reduktion und Kraftstoffverbrauchsoptimierungen sind die grossen Themen bei den Herstellern. Diese Reduktionen können am einfachsten über den Schmierstoff generiert werden. <



Weitere Infos unter:  
[www.amag.ch](http://www.amag.ch)



ESA

www.esashop.ch

> **ELF HTX Motorenöle für wahre Oldtimerliebe**

Total hat mit seiner Marke ELF eine neue Reihe von Klassiker-Ölen eingeführt. ELF reagiert so auf die Erwartungen von Oldtimer- und Youngtimer-Liebhabern mit qualitativ hochwertigen Produkten. Die HTX Technologie wurde eigens entwickelt, um den Anforderungen dieser an-

spruchsvollen Motoren zu entsprechen. Mit mehr als 45 Jahren Erfahrung stehen die ELF Öle für uneingeschränkte und einzigartige Technologie. HTX Öle sind sowohl für Youngtimer, für Oldtimer als auch für die ältesten Motoren geeignet und wirken dem Verschleiss entgegen.



**Die Vorteile:**

- Auch nach längeren Standzeiten optimaler Korrosionsschutz
- Konstanter Ölfilm garantiert optimales Schmierverhalten
- Umfassender Verschleisschutz
- Pflegt und reinigt den Motor Ihres Oldtimers und Youngtimers



Die Produktreihe besteht aus vier Motorölen, die den unterschiedlichen Ansprüchen der Motoren je nach Baujahr gerecht werden.

ELF HTX Motorenöle sind exklusiv bei der ESA erhältlich. <

Hostettler Autotechnik AG

www.autotechnik.ch

> **Klare Ausrichtung auf Euro 7 – Motul leistet aktiven Beitrag zum Klimaschutz**

Mit der Einführung von Euro 7 in geplant drei bis vier Jahren stehen die Fahrzeughersteller vor der grossen Herausforderung, die CO<sub>2</sub>-Emissionen ihrer Fahrzeugflotten von 130 g/km auf 95 g/km zu verringern. Mit den Motul Specific Produkten, die einen deutlich reduzierten Kraftstoffverbrauch ermöglichen, trägt Motul aktiv zum Klimaschutz bei.

Mit ausgeklügelten Downsizing- oder Rightsizing-Technologien werden moderne Verbrennungsmotoren deutlich leistungsfähiger, verbrauchen gleichzeitig weniger Kraftstoff und emittieren somit weniger CO<sub>2</sub>. Das lässt sich auch mit dem Konstruktionselement Motorenöl beeinflussen. Heute werden verstärkt Ultraleichtlaufviskositäten z.B. SAE 0W20 in Verbindung mit einer ab-



gesenkten HTHS-Viskosität in modernen Motorkonzepten eingesetzt. Dadurch werden Reibungsverluste minimiert, mechanische Energie zurückgewonnen und der Kraftstoffverbrauch somit reduziert. Die beiden Produkte Motul Specific

RBS0-2AE SAE 0W20 und Motul Specific 508 00 509 00 SAE 0W20 sind ein aktiver Beitrag zum Klimaschutz.

Das Ultra High Performance-Motorenöl Motul Specific RBS0-2AE 0W20 wurde speziell für die neueste Generation von Drive-E

Benzin- und Diesel-Motoren von Volvo entwickelt; dieses extrem leistungsstarke, vollsynthetische Motorenöl reduziert die Reibung im Motor und sorgt so für spürbar mehr Motorleistung und deutlich weniger Kraftstoffverbrauch.

Ein echtes Highlight im Sortiment ist Motul Specific 508 00 509 00 SAE 0W20, speziell entwickelt für modernste VW und Audi Benzin- und Dieselmotoren des VW Konzerns, bei denen ein Motorenöl nach VW 508 00 bzw. VW 509 00 vorgeschrieben ist, z.B. in Audi-Motoren ab MJ 2016 2.0 TFSI, 3.0 TDI sowie VW-Motoren 2,0 TSI ab MJ 2017 mit flexiblem Wartungsintervall. <



Würth AG

www.wuerth-ag.ch

### > Schmierstoffe von Würth machen den Alltag einfacher

Würth hat für jede Anwendung den passenden Schmierstoff. Für Töff, Personenwagen, Lastwagen und Traktor, für Getriebe, Reifen und Schliesszylinder, in der Spraydose und im Bidon.

Mit nur drei Haftschmiermitteln ist man für viele Fälle gut gerüstet: Das Vollsynthese-Kriechöl HHS 5000 mit PTFE bildet bei auch bei hohen Temperaturen bis +250 °C, zum Beispiel am Drosselklappen-Gelenk, einen dauerhaften Gleitschutzfilm. Die Langzeitwirkung bedeutet eine grosse Sicherheitsreserve. Dort, wo hohe Druckbelastung herrscht, zum Beispiel an Schalt-, Gas- und Kupplungsgestänge, Bowdenzügen und Umlenkhebeln, gewährleistet das Teilsynthese-Öl HHS 2000 optimalen Verschleisschutz. HHS Drylube,

ein Trockensynthese-Wachs, eignet sich besonders gut fürs Schmieren von schnell drehenden und rotierenden Teilen wie Motorradketten und Drahtseilen, weil es einen Trockenschmierfilm bildet, der sich nicht abschleudern lässt.

### Universell und speziell

Der Multi-Spray ist beinahe universell einsetzbar. Er wirkt als Rostlöser, Schmierstoff, Reiniger, Korrosionsschutz und Kontaktspray. Für spezielle Anwendungen hat Würth unter anderem

Keilriemen-Spray, Schliesszylinderspray, Reifenmontagepaste, Nutzfahrzeug-Hochleistungsschmierfett und Bremsenschutz im Sortiment. <



## WENN SIE VIEL VORHABEN.

Wer Herausforderungen sucht, braucht einen starken und verlässlichen Partner. Darum sorgt MOTOREX mit einem umfassenden Sortiment erstklassiger Schmier- und Pflegemittel sowie dem besten Support dafür, dass Motorfahrzeuge auch in anspruchsvollen Situationen ihr Bestes geben können. Vertrauen Sie auf einen Partner, der seit 100 Jahren vollen Einsatz leistet. [www.motorex.com](http://www.motorex.com)



## Altöl-Entsorgung

# «Nicht alle Kunden sind sich der

Wie der Kauf von Motoröl Vertrauenssache ist, ist es auch dessen Entsorgung: Ist dieses Bewusstsein nicht im nötigen Ausmass vorhanden, kann der Umgang mit Altöl zum Risiko werden – und ernsthafte Konsequenzen haben.

Reinhard Kronenberg, Redaktion

■ Der Umgang mit Altöl beginnt nicht erst bei der Entsorgung – er beginnt bereits bei dessen Lagerung. Je nach Standort des Altölfasses ist eine Auffangwanne notwendig, um im Falle eines Lecks zu verhindern, dass Öl in die Umwelt gelangt. Spätestens wenn das passiert ist, muss man von einem sehr ernstesten Problem sprechen.

Peter Scheidegger und seine Kollegen von Altola AG, schweizweit führend in der Verarbeitung und Aufbereitung von Sonderabfällen, zu denen auch Altöl gehört, haben

in ihrer Karriere schon manches gesehen, das ihre Stirn in Falten legt: Zum Beispiel dass Altöl mit anderen Flüssigkeiten vermischt wird, meistens mit Benzin. Das ist besonders heikel, weil bereits wenige Liter Benzin in einem Altölfass dazu führen, dass sich der Flammpunkt des Gemisches absenkt und damit die Gefahr steigt, dass es in Brand gerät. Aus Altöl wird damit ein Gefahrgut, das auch als solches klassifiziert werden müsste. Ein Transport nach den internationalen ADR-Richtlinien\* ist

damit nicht mehr gewährleistet – vorausgesetzt, man weiss es. Kommt dazu: Die Entsorgung eines Öl-Benzingemisches ist mit entsprechenden Kosten verbunden, also teurer. «Nicht alle Kunden sind sich der Verantwortung bewusst und kennen den Umfang der gesetzlichen Rahmenbedingungen vollumfänglich», sagt Peter Scheidegger. Ebenso wenig klar sind vielen Werkstattribern die Konsequenzen einer nicht fachgerechten Entsorgung von Altöl: Je nach Fall und Schweregrad muss der be-



Die Altola AG mit Sitz in Olten ist schweizweit führend in der Verarbeitung und Aufbereitung von Sonderabfällen.



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

## Sie haben die Autos, wir die Schmierstoffe dazu.

Bei uns erhalten Sie Qualitäts-Schmierstoffe von vier renommierten Herstellern 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 -

# Verantwortung bewusst»

troffene Unternehmer mit einer Busse oder einer noch weitergehenden Sanktion seitens der Behörden rechnen.

## 50 000 Tonnen Altöl pro Jahr

Was ebenfalls ab und zu vorkommt: dass Bremsflüssigkeiten zum Altöl gemischt werden. «Das ist sicherheits- und umwelttechnisch zwar weniger heikel, aber es ist eine Verschwendung, weil die Bremsflüssigkeit dadurch nicht mehr recycelt werden kann.» Dass nicht nur Bremsflüssigkeiten, sondern auch Altöl recycelt wird, ist vielen nicht bewusst. Von den 50 000 Tonnen Altöl, die jährlich in der Schweiz anfallen, könnten rund 30 000 Tonnen wiederverwertet werden. Nach wie vor landet jedoch ein viel zu grosser Teil in den kommunalen Anlagen zur Kehrichtverbrennung oder in speziellen Öfen zur Verbrennung von Altölen. Ein Teil des anfallenden Altöls kommt gemäss Angaben von Peter Scheidegger auch als Sekundärbrennstoff zum Beispiel in



Garagenbetriebe, die Altöl nicht fachgerecht entsorgen, können gebüsst werden.

Zementwerken zum Einsatz. Ein weiterer Teil wird in spezielle Raffinerien geliefert, die daraus neue Ölprodukte herstellen.

## Vertrauen ist auch hier die Basis

Was auch immer später mit dem Altöl passiert: Für den Garagisten ist wichtig, dass es fachgerecht entsorgt wird – und zwar von einem Unternehmen, das über die entsprechenden Bewilligungen verfügt. Altola zum Beispiel geht hier noch einen Schritt weiter: Das Unternehmen arbeitet eng mit dem Amt für Umwelt des Kantons Solothurn zusammen, um gemeinsam mit den Verantwortlichen des Kantons Entsorgungswege und die Verarbeitung des Altöls stetig den aktuellen Kenntnissen und dem Stand der Technik anzupassen. Das tut es auf eigene Initiative und freiwillig, verschafft sich so aber gleichzeitig einen Wissensvorsprung und stärkt das Vertrauen, das, wie im Autogewerbe, auch hier die Basis für den geschäftlichen Erfolg ist. <

*\*Europäisches Übereinkommen über die internationale Beförderung gefährlicher Güter auf der Strasse*



Mehr als die Hälfte der 50 000 Liter Altöl, die pro Jahr anfallen, könnte recycelt werden.

## Aus alt mach neu

Gebrauchtes und verschmutztes Altöl kann durch Raffination wieder in den qualitativ hochwertigen und sauberen Zustand von frischem Öl zurückgeführt werden. Dabei werden flüssige und feste Fremdstoffe unter Laborkontrolle durch Destillation und Raffination ausgeschieden. Diese dadurch neu entstandenen Raffinate werden gefiltert und erneut mit den notwendigen Zusätzen, sogenannten Additiven, versehen. Das angelieferte Altöl wird vorab auf seine Eigenschaften geprüft und in eine der folgenden fünf Kategorien eingeteilt:

- Altes Öl aus Verbrennungsmotoren
- Altöle aus hydraulischen Anlagen
- Altöle aus metallverarbeitenden Betrieben
- Gemische aus verschiedenen Altölen
- Altöle aus einem Gemisch mit Wasser

Bis auf die letztgenannte Kategorie können alle Gruppen recycelt werden.

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



Bestellen Sie jetzt unter:

- > E-Shop: [shop.fibag.ch](http://shop.fibag.ch)
- > E-Mail: [orders@fibag.ch](mailto: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

AdBlue-Betanken auf See

# Fährbetrieb muss auch

Die fünf Zürichsee-Fähren werden von Dieselmotoren angetrieben; drei davon haben einen AdBlue-Tank, um den  $\text{NO}_x$ -Ausstoss zu reduzieren – ein Pionierprojekt. Dafür müssen alle drei Monate rund 10000 Liter Harnstoff nachgefüllt werden, ohne dass der Fährbetrieb beeinträchtigt werden darf. **Sascha Rhyner**, Redaktion

■ Die Rushhour am Morgen ist vorbei; zwei der fünf Zürichsee-Fähren werden an der Anlegestelle in Horgen «geparkt». Die Morgenschicht trifft sich im kleinen Betriebsgebäude direkt bei der Fährrampe zum «Znüni». Heute gibt es Appenzeller Biberli. Mitgebracht hat diese Bruno Schnider, bei Thommen-Furler AG zuständig für Verkauf & Beratung Automotive Region Ostschweiz. Seit er im Appenzellerland wohne, sei dies ein übliches Präsent. Schniders Besuch steht im Zusammenhang mit einer Grosslieferung AdBlue für die Zürichsee-Fähren. Denn kurz nach 9 Uhr fährt auch der AdBlue-Tanklastwagen

der Thommen-Furler AG beim Fährhafen vor. Das Berner Unternehmen liefert AdBlue vom Ein-Liter-Gebinde bis 24000 Liter lose im Tankwagen aus.

## Herausforderung Fährbetrieb

Die spezielle Herausforderung bei der Betankung einer Zürichsee-Fähre mit AdBlue ist, dass dies während des Betriebs geschieht. «Das Timing ist für uns sehr wichtig», erklärt Adrian Hauser, Werkstattchef der Zürichsee-Fähre Horgen-Meilen AG. «Der LKW darf den Kunden keinen Platz wegnehmen.» Rund 4000 Fahrzeuge befördern die fünf Zürichsee-Fähren jeden Tag – an Spitzentagen über 7000 Fahrzeuge.

Thommen-Furler legt deshalb grossen Wert auf die Details. «Neben Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit sind für uns auch

Sauberkeit und Freundlichkeit sehr wichtig», sagt Schnider. Und tatsächlich: Der gelbblau-grüne Mercedes-Truck mit der auffälligen «AdBlue»- und BASF-Aufschrift glänzt frischgewaschen. Dazu geben Schnider und Chauffeur Roland Widmer während des Betankens interessierten Fahrgästen gerne Auskunft – zumal über AdBlue zuletzt häufiger in den Medien zu lesen war.

## Betankung ohne Motorenlärm

Während die ersten Autos schon auf der Fähre warten, rollt Widmer den Lastwagen vorsichtig rückwärts auf die «Zürichsee». Dabei wird er von den Fährleuten genau eingewiesen. «Die Fahrzeuge müssen auf dem Schiff dem Gewicht entsprechend platziert sein, damit die Fahrgäste sich wohlfühlen und die Fähre keine Schräglage hat», so Hauser.

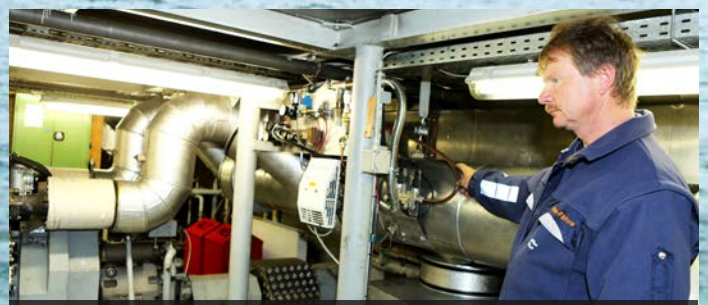
Dann stellt Widmer den Motor ab, öffnet die Heckklappe und zieht den Schlauch zum



Der LKW muss wegen der Gewichtsverteilung gut platziert werden.



Adrian Hauser checkt den Einfüllstutzen auf der «Horgen».



Adrian Hauser, der Werkstattchef der Zürichsee-Fähre, zeigt den Maschinenraum mit zwei 550 PS starken Dieselmotoren.



Das Betanken mit AdBlue dauert etwas länger als eine Überfahrt: Adrian Hauser, Bruno Schnider von der Thommen-Furler AG und Chauffeur Roland Widmer geniessen das schöne Wetter.



# beim Betanken laufen

Einfüllstutzen. Dank eines Zusatztanks mit Kompressorluft erfolgt die Betankung nicht mit laufendem Motor. Ein Plus für die Thommen-Furler AG, die seit Herbst 2016 AdBlue-Lieferantin für die Zürichsee-Fähren ist, «weil es auch sehr angenehm für die übrigen Passagiere ist», erklärt Hauser. Ausschlaggebend für den Lieferantenwechsel seien aber primär andere Faktoren gewesen: «Der zuverlässige Service und ein einwandfreies Funktionieren des Umschlags sind für uns oberstes Gebot – und natürlich der Preis.»

## «Persönlicher Kontakt ist mir sehr wichtig»

Schnider schmunzelt ob dem Kompliment in die Sonne, die sich zunehmend gegen die graue Wolkendecke durchsetzt. Er hatte als Fahrgast einst einem Fährenmitarbeiter seine Visitenkarte in die Hand gedrückt und sich dann gemeldet. «Irgendwie kam es dann, dass ich den ‹Znüni› mit-

bringen sollte», erinnert er sich lachend. «So entstand die Tradition mit den Biberli.» Und Kundenpflege steht für ihn an oberster Stelle: «Rund alle zwei Wochen nutze ich die Fähre über den Zürichsee. Der persönliche Kontakt ist mir sehr wichtig.»

In Meilen fahren die Fahrzeuge von der Fähre und die neuen Fahrgäste steuern ihre Wagen auf die «Zürichsee». Adrian Hauser klettert in den Maschinenraum – bald ist der 4000 Liter grosse Harnstofftank gefüllt. «Der AdBlue-Verbrauch entspricht rund vier Prozent des Dieserverbrauchs», rechnet Hauser vor. Die Schiffsschrauben werden von zwei 550 PS starken Dieselmotoren angetrieben; die vier Dieseltanks fassen 22000 Liter – auch dieser Tankvorgang erfolgt während der Fahrt.

## Alle drei Monate betanken

Nach knapp einem Drittel der Fahrt zurück nach Horgen ein lauter Pfiff, Roland

Widmer schliesst den Hahn und rollt den Schlauch wieder ein. In Horgen fährt der Chauffeur mit den anderen Fahrzeugen von der Fähre und wartet auf die «Horgen» mit ihren beiden 2000-Liter-Tanks. Einzig die «Schwan» wird nicht im Betrieb betankt, sondern an der Anlegestelle.

Es ist mittlerweile kurz vor Mittag. Roland Widmer nutzt die idyllische Lage am Zürichsee zum Lunch. Bruno Schnider verabschiedet sich derweil von der Belegschaft – es geht sehr kollegial zu und her. Der Umgang wirkt vertraut. In rund drei Monaten werden sie sich zum nächsten Betanken wieder treffen. Schnider steigt in sein Auto und nimmt die Fähre nach Meilen; Widmer greift sich ein Biberli und fährt Richtung Thurgau zum nächsten AdBlue-Betanken. Etwas weniger spektakulär – eine ganz «normale» Tankstelle wartet auf den Chauffeur. <



Adrian Hauser rechnet direkt aus, wie viel AdBlue in den Tank kommt und was die Kosten dafür sind.



Chauffeur Roland Widmer überprüft die Armaturen während des Tankvorgangs.



Die Arbeit ist getan: Auch die dritte Fähre wurde mit AdBlue betankt; Roland Widmer rollt den Schlauch wieder ein.



Der Umgang mit den Mitarbeitenden der Zürichsee-Fähren ist sehr vertraut und kollegial. Man freut sich auf das Wiedersehen.

## Recycling

# Nachhaltiger Umweltschutz im Garagenbetrieb

Immer strengere Gesetze und häufige Umweltkontrollen zwingen Garagisten und damit auch ihre Lieferanten, ein effizientes Umweltmanagement einzusetzen. Zur Geschäftsphilosophie einer modernen Garage gehört deshalb, auf den bestmöglichen Umweltschutz zu achten.



Fibag AG: Konsequentes Recycling hilft, Ressourcen zu schonen.

■ pd. Was geschieht mit Schmiermitteln, Batterien oder Reifen, die bei einem Service gewechselt wurden? Fragen, mit denen sich der Garagist heute klar auseinandersetzen muss. Obwohl bereits bei der Produktion von Fahrzeugen die Umweltthemen mit einbezogen werden, wie zum Beispiel rollwiderstandsarme Reifen und Leichtlauföl, ist das Autogewerbe verpflichtet, sich mit der Entsorgung der Altteile intensiv zu befassen.

## Umweltverantwortlicher Garagist

Ein Garagist ist heute nicht nur derjenige, der das Auto instand hält, um Emissionsvorschriften einzuhalten, sondern er nimmt

vermehrt die Position eines Umweltverantwortlichen wahr. Er ist verantwortlich, dass die Altteile richtig gesammelt werden, um diese dann einem zielgerichteten Recycling zuzuführen. Denn nur ein konsequentes Recycling hilft, Ressourcen zu schonen.

Die Garagenbetriebe werden durch die Fahrzeugimporteure, aber auch durch Zulieferbetriebe wie die Fibag AG, beim Thema Entsorgung unterstützt. Die Fibag AG, in Zusammenarbeit mit der Emil Frey Betriebs AG (Zentrallager), arbeitet mit der Firma Altola AG zusammen.

## Stoffkreisläufe schliessen

Das Ziel der Werkstattentsorgung ist es, Stoffkreisläufe auf hohem Niveau zu schliessen. Wo immer es technisch möglich, wirtschaftlich sinnvoll und praktisch durchführbar ist, sollen Rohstoffe getrennt erfasst und der Verwertung zugeführt werden.

Die unverzichtbare Basis bei der Umsetzung der Werkstattentsorgung und beim Schliessen hochwertiger Stoffkreisläufe sind die Werkstätten, denn dort erfolgt die sortenreine Sammlung gleichartiger Abfallstof-

fe. Die Vorteile für alle Beteiligten liegen auf der Hand: Die Entsorgungsfirmen bieten in der Regel kurze Abholfristen und Transportwege. Die Chauffeure sind ausgebildet und verfügen über Erfahrung im Umgang mit Sonderabfällen. Die Entsorger füllen die notwendigen Dokumente aus und stellen das entsprechende Leergut zur Verfügung. Die abgeholt Abfallstoffe werden nach den gesetzlichen Bestimmungen zu den Verwertungsanlagen gebracht, die am besten dafür geeignet sind.

## Der Verantwortung bewusst

«Wir sind uns unserer Verantwortung gegenüber der Umwelt bewusst», sagt Roger Limacher, Geschäftsführer der Fibag AG. «Deshalb begnügen wir uns nicht nur damit, unsere Teile schnell zum Kunden zu bringen, sondern wir bieten auch eine umfassende Entsorgung der Altteile an.» Garagenbetriebe, die aus dem Fibag Sortiment Waren beziehen, können nicht nur diverse Produkte kostenlos zurückgeben – wie zum Beispiel: Altöl, Luft-, Öl- und Kraftstofffilter, sondern zu günstigen Konditionen sämtliche Werkstoffe und Sonderabfälle aus dem automotiven Bereich entsorgen. Die Garagenbetriebe profitieren so von einer sauberen und kostengünstigen Lösung.

Dank des konsequenten Recyclings fließen wertvolle Rohstoffe wieder in den Kreislauf zurück. Somit reduziert sich nicht nur das Abfallvolumen, sondern auch die Rohstoffnutzung wird effizienter.

Nicht nur im Bereich Recycling unterstützt die Fibag ihre Kunden, sondern sie bietet auch eine umfassende Betreuung hinsichtlich technischer und kaufmännischer Belange, wobei der Kunde in den Mittelpunkt gestellt wird. «Bei uns erhält der Kunde eine umfassende Unterstützung in allen wichtigen Bereichen seines Business», ergänzt Limacher abschliessend. <



> Leck-Stop und Hochtemperatur Multimontagepaste von Petec

**Leck-Stop – die schnelle und dauerhafte Lösung bei undichten Stellen**

Spezialadditiv für alle Moto- ren- und Maschinenöle zur Be- seitigung von Lecks aufgrund gealterter Dichtungen.

- imprägniert die defekte Dichtung
- macht sie wieder elastisch
- lässt sie anschwellen
- gleicht somit auch den Dichtungsverschleiss für lange Zeit aus

**Einsatzbereiche:**

Geeignet für Motoren, Schalt- und Automatikgetriebe, Achs- antriebe, Servolenkungen und Hydrauliksysteme. Leck-Stop kann sowohl bei bereits be- stehenden Undichtigkeiten als auch vorbeugend dem Öl zuge- geben werden.

**Praxistipp:**

- für alle Ölsysteme verwendbar
- 3 Prozent der Gesamtöl- menge zugeben (Ölmenge 5 Liter entspricht 150 ml Leck-Stop)



**Hochtemperatur Multimontagepaste**

Auf keramischer Basis, pinselfähig als Schmier-, Trenn- und Korrosionsschutzmittel.

- hochdruckbeständig
- sehr hoher Korrosionsschutz
- beständig gegen Spritz- und Salzwasser
- beständig gegen verdünnte Säuren und Laugen
- Vermeidung von Brems- und Quietschgeräuschen
- metallfrei, keine Beeinträchti- gung von Sensoren an Brems- anlagen <

PERSÖNLICH, NACHHALTIG, GESETZESKONFORM

## FÜR INTELLIGENTE ENTSORGUNG

ein Unternehmen von **vigier**



Altöle, Bremsflüssigkeit, Ölfilter, Batta- rien, Stossstangen, Autoscheiben oder Autopneus: Als bewährter Partner für Werkstattbetriebe bei der Verwertung und Entsorgung von sämtlichen Wert- stoffen und Sonderabfällen machen wir Ihnen das Leben leichter.

0800  
Die Nummer 0800 Altola  
Le numéro 258652

**Webshop – einfach und bequem**  
Einfacher gehts nicht: Mit dem Webshop von Altola übermitteln Sie uns Ihre Auf- träge rund um die Uhr online – bequem und genau dann, wann es Ihnen passt.  
[www.altolashop.ch](http://www.altolashop.ch)



# AUTOSCOUT24 YOUNG DRIVER Challenge POWERED BY SEAT

L'ANNEAU DU RHIN

**Am 19. Juni hiess es für die Top Ten der Young Driver Challenge: raus aus dem Kart und rein in den Rennwagen. Für alle war die 3. Phase der von AutoScout24 und SEAT lancierten Challenge ein erlebnisreicher und erfolgreicher Tag. Die drei Finalisten nehmen nun zum ersten Mal an einem ADAC-TCR-Germany Rennen teil.**

Mit der Lancierung der Young Driver Challenge ebneten AutoScout24 und SEAT für viele junge Menschen den Traum von der Rennfahrerkarriere. Mit über 1200 Anmeldungen in der ersten Phase zeigte sich das grosse Interesse junger Motorsportbegeisterter. Für die beiden Partner war klar, dass sich das Nachwuchsförderungsprojekt lohnen wird.

Am Montagmorgen des 19. Juni trafen die zehn Finalisten pünktlich um 07.45 Uhr in Anneau du Rhin ein. Die Spannung aber auch Vorfreude auf den Tag sah man ihnen und den

Begleitpersonen sofort an. Nach einem Briefing wurden die ersten Runden auf der Rennstrecke im 300 PS starken SEAT Leon Cupra gedreht. Die «Young Drivers» wurden dabei von den Rennprofis und AutoScout24-Markenbotschaftern Nico Müller und Fredy Barth sowie von drei rennerfahrenen Coaches eng begleitet und beraten. Neben dem Amt als Coach bewerten die drei Profi-Rennfahrer auch die Leistungen der jungen Fahrer.

Nach der Mittagspause folgte die Nominierung der Top 5. Die Rennstrecke in Anneau du Rhin verlangte den Nachwuchstalenten alles ab. «Der

Wechsel vom Kart in den Rennwagen war für die jungen Fahrer eine echte Challenge», sagt Christoph Aebi, Director AutoScout24. «Das Auto reagiert anders, als ein Kart und man muss zuerst das Gefühl dafür erlangen.» Andreas Huwyler, Marketingleiter SEAT Schweiz: «Die Strecke in Anneau du Rhin ist auch für Profis eine Herausforderung. Die Young Drivers haben diese hervorragend gemeistert.»

Die besten Fünf konnten dann am Nachmittag im Leon Cup Racer TCR-Rennbolide ihr Können unter Beweis stellen und um einen der drei Startplätze

## TOP 3



Gustavo, 20, Oetwil am See



Orhan, 21, Chardonne

am TCR-Rennen in Germany kämpfen. Für die fünf jungen Herren, die es in die Top 35 geschafft hatten, war dies der bisherige Höhepunkt.

Am Abend wurden die drei Gewinner an der offiziellen Siegerehrung bekannt gegeben. Nun starten die Rennvorbereitungen mit Nico Müller und Fredy Barth. Neben dem Erwerb der Rennlizenz absolvieren sie einen Trainingstag auf der Rennstrecke sowie einen halbtägigen Kurs im Ren-Simulator. Als grosses Highlight folgt dann die Teilnahme an einem TCR Germany Rennen. Bringt einer der drei Finalisten

nebst Talent und Leidenschaft auch die nötige Bereitschaft für den Rennsport mit, so kann sich sein Lebenstraum erfüllen. Ihm winkt als Hauptpreis eine finanzielle und beratende Unterstützung für die kommende Rennsaison.



Oliver, 20, Bennau

Interview mit Christoph Kissling, CEO Rhiag Group Ltd.

# «Die E-Mobilität ist weder für den Garagisten noch für uns von Vorteil»

Zulieferer und Garagisten sitzen im selben Boot, sagt Christoph Kissling: Zusammen stehe man vor enormen Herausforderungen. Der CEO der Rhiag Group Ltd., seit einem Jahr im Amt, kämpft für die Margen seiner Kunden und gegen Billiganbieter aus dem Ausland. Und er sagt, warum seine Firma trotz Kurzmesse nicht mehr nach Genf zurückkehren wird. **Reinhard Kronenberg**, Redaktion

■ **Herr Kissling, Sie sind seit einem Jahr im Amt. Welches waren in dieser Zeit Ihre wichtigsten Aufgaben? Was hatte Priorität?**

**Christoph Kissling:** Einen von vielen Schwerpunkten bildete der Ausbau und die Vertiefung meiner Kontakte mit unseren Lieferanten. In unserem Geschäft geht es nicht nur um das Verkaufen; der Einkauf zu Preisen, von denen unsere Kunden direkt profitieren können und auf die sie eine gute Marge haben, ist genauso wichtig. In dieser Sache war ich in den vergangenen zwölf Monaten viel unterwegs.

**Sie kannten die Firma ja schon sehr gut, weil Sie vorher 16 Jahre lang in verschiedenen Positionen für die Rhiag Group Ltd. Schweiz gearbeitet hatten. Ist das rückblickend eher ein Vorteil oder besteht die Gefahr, dass man nach so langer Zeit etwas «betriebsblind» wird?**

Das ist ganz klar ein Vorteil. Einerseits hatte ich in dieser Zeit Einblick in praktisch alle Abteilungen; ich kenne die Prozesse und – vor allem – die Mitarbeitenden. Andererseits kennen sie mich. Damit bestand von Beginn meiner neuen Tätigkeit an ein Vertrauensverhältnis, auf dem wir weiter aufbauen können. Diese Basis hätte jemandem, der von aussen kommt, komplett gefehlt. So etwas können Sie nicht kompensieren.

**Im Zusammenhang mit der Bekanntgabe, dass Sie das Amt des langjährigen CEO André Sauter übernehmen, sagten Sie, die Rhiag müsse den Mut haben, Neues zu wagen. Was hat Ihre Firma seit Ihrem Amtsantritt Neues gewagt?**

Neues zu wagen, einfach, damit man Neues gewagt hat, entspricht weder unserer Firmenphilosophie noch meiner persönlichen. Wir arbeiten intern an interessanten Projekten, über die wir kommunizieren, wenn der Moment da ist. Aber als Beispiel



Die Rhiag und ihr CEO Christoph Kissling sitzen mit den Garagisten im selben Boot.

---

**«Die unglaubliche Dynamik der technischen Entwicklung, namentlich im Bereich der Digitalisierung, wird für unsere ganze Branche zu einem Prüfstein.»**

---

können Sie unsere Hausmesse in Langenthal nehmen, die wir kurz nach meiner Amtsübernahme mit grossem Erfolg durchgeführt und an der wir vorher einige Zeit gearbeitet haben. Wir waren damit die Ersten überhaupt.

**Jetzt steht bereits die zweite Auflage der Hausmesse an. Wie laufen die Vorbereitungsarbeiten?**

Ich will nicht übertreiben, aber es läuft sensationell. Wir haben schon jetzt mehr Anmeldungen als im vergangenen Jahr. Darunter der grösste Teil all jener Aussteller, die schon 2016 dabei waren. Die würden das

nicht machen, wenn es sich nicht auch für sie gelohnt hätte.

**Findet die Rhiag-Hausmesse wieder wie letztes Jahr in der Markthalle in Langenthal statt – oder müssen Sie aufgrund von Platzproblemen bereits umziehen?**

Wir erwarten am 30. September und am 1. Oktober über 2000 Besucher, letztes Jahr waren es etwas über 1000. Es wird also etwas eng. Trotzdem halten wir am Standort Langenthal fest, so lange es geht. Die Lokalität der Markthalle verschafft dem Anlass eine einzigartige Atmosphäre.

**Mit sehr grossem Interesse wurde in der Branche Ihre Absicht zur Kenntnis genommen, «auf keinen Fall» nach Genf in die Halle 7 zurückzukehren. Hat die Kurzversion der Fachmesse, wie sie dieses Jahr erstmals möglich war, Einfluss darauf, dass Sie auf Ihren Entscheid zurückkommen?**

Ganz klar nein. An unserer Haltung hat sich nichts verändert. Unser Modell der Hausmesse hat klar gezeigt: Wir haben in



Langenthal mehr Besucher, mehr Umsatz, zufriedener Gäste, weniger Aufwand und erst noch mehr Platz für unsere Aussteller. Und das in einer deutlich kürzeren Zeit als selbst die Kurzversion der Fachmesse in Genf.

**Wie beurteilen Sie die aktuelle Marktsituation in der Zulieferbranche? Welche Trends verfolgen Sie besonders aufmerksam?**

Was uns zunehmend Sorgen bereitet, ist die Billig-Strategie ausländischer Anbieter, die sich über das Internet zunehmend direkt an den Endkunden wenden. Das ist weder für den Garagisten als unseren Kunden noch für uns selbst gut, weil wir damit beide an wichtigem Umsatz verlieren. Wir behalten das aufmerksam im Auge – übrigens genauso wie die Entwicklung bei den alternativen Antrieben, namentlich im Bereich der Elektroantriebe.



**Gerade die Elektromobilität wird aktuell von allen Seiten gefördert, auch von den Importeuren...**

...weil sie sich Sorgen machen, wie sie sonst die CO<sub>2</sub>-Grenzwerte über die gesamte Flotte einhalten können. Aus diesem Blickwinkel kann ich das verstehen. Allerdings nur aus diesem. Für die Garagisten und damit auch für uns ist diese Entwicklung nicht gut, weil Elektrofahrzeuge deutlich wartungsärmer sind als herkömmliche Fahrzeuge.

**Das ist nur eine der Herausforderungen, mit denen sich der Garagist künftig konfrontiert sieht. Wo sehen Sie noch weitere?**

Die unglaubliche Dynamik der technischen Entwicklung, namentlich im Bereich der Digitalisierung, wird für unsere ganze Branche zu einem Prüfstein. Sich heute auf eine Zukunft vorzubereiten, von der wir grösstenteils noch nicht einmal wissen, wie sie aussieht, braucht Mut. Den wünsche ich uns allen. Auch hier sitzen wir mit den Garagisten im selben Boot und unterstützen sie, wie und wo immer wir können. Namentlich im Bereich Produkteschulung leisten wir schon heute unseren Beitrag, damit der Garagist zusätzliche Sicherheit gewinnt. <



Impressionen von der ersten Rhiag-Hausmesse 2016. In diesem Jahr findet die Messe am 30. September und 1. Oktober in der Markthalle Langenthal statt.



**AQUARAMA**® ... der perfekte Partner, wenn es um profitable Auto-Waschanlagen geht!

SWISS CAR WASH SYSTEM

**ferrum** WASCHECHNIK

AQUARAMA Swiss AG · 5036 Oberentfelden · 062 738 3100 · [www.aquaramaswiss.ch](http://www.aquaramaswiss.ch)

Garagistenzmorge bei der Garage Walter Hasler AG in Frick

# Der Star mit dem Stern

Zweimal in Folge wurde die Mercedes-Benz-Garage Walter Hasler AG in Frick zum «Star Dealer of the Year» gekürt. Auszeichnung für jahrzehntelange, seriöse Arbeit in einem herausfordernden Umfeld. **Sandro Compagno**, Redaktion

■ Um den Begriff «herausfordernd» etwas klarer zu definieren, genügt ein Blick durch die grossen Fenster im Showroom am Schützenweg 4 in Frick AG. Der Blick geht über den Platz mit den rund 70 Occasionen, weiter über den Kirchturm der Nachbargemeinde Oeschgen und bleibt schliesslich an den grünen Hügeln des Juras hängen. «Da hinten», sagt Geschäftsführer Alexander Hasler (38) und zeigt in Richtung Norden, «7 Kilometer entfernt liegt die Grenze.» Und dahinter liegt Deutschland, wo es auch den einen oder anderen Mercedes-Händler gibt. Und

den einen oder anderen Automobil-Mechatroniker, der erst noch weniger verdient als diesseits der Grenze.

## Seit 40 Jahren Mercedes-Benz

40 Jahre trotz der Familienbetrieb in Frick nun dieser Herausforderung. «Heute sind wir in unserem Marktgebiet Laufenburg/Rheinfelden die Nummer 1 bei den Zulassungen», sagt Alexander Hasler stolz. Wohlgemerkt: Nicht die Nummer 1 im Premiumsegment, sondern die Nummer 1 über sämtliche Marken.

800 Autos verkaufen Alexander Hasler und sein Team jedes Jahr: «Autos verkaufen ist ein Beziehungsgeschäft.» Und nach 40 Jahren mit derselben Marke kennen die Haslers ihre Kundschaft. Als Alexander die Trophäe für den «Star Dealer» 2016 übernehmen durfte, zeichnete die Daimler AG den Betrieb im 5000-Seelen-Dorf gleich dreimal aus: Dario Chiodi

als besten Mercedes-Verkäufer der Schweiz und Vater Walter Hasler für 40 Jahre Treue zur Marke mit dem Stern.

Für die Auszeichnung zum «Star Dealer» – gut sichtbar im Showroom am Empfang platziert – bewertete eine Jury Erfolgsfaktoren wie Kundenzufriedenheit, Weiterempfehlungsquote, Marketingmassnahmen und Marktanteile in der Region. Zweimal wurde der Preis in der Schweiz bisher vergeben, zweimal an die Walter Hasler AG.

«Beim ersten Mal waren wir sehr überrascht», erzählt Alexander Hasler, «wir hatten nicht einmal gewusst, dass es den Preis gibt.» Und beim zweiten Mal? «Da waren wir wieder überrascht. Wir hatten gedacht, dass sich andere Garagen mehr ins Zeug legen...» Die 34 Mitarbeitenden wurde mit einem Bonus und einem Fest belohnt. Im betrieblichen Alltag jedoch verschwende er keinen Gedanken an die Auszeichnung, sagt Alexander Hasler: «Der Kunde bezahlt unseren Lohn. Ihn müssen wir mit unseren Leistungen zufriedenstellen. Wenn wir unseren Job richtig machen, dann kommt alles andere von alleine.»



Rund 1000 Quadratmeter: Der repräsentative Showroom der Walter Hasler AG.



## Enge Verzahnung von Verkauf und Kundendienst

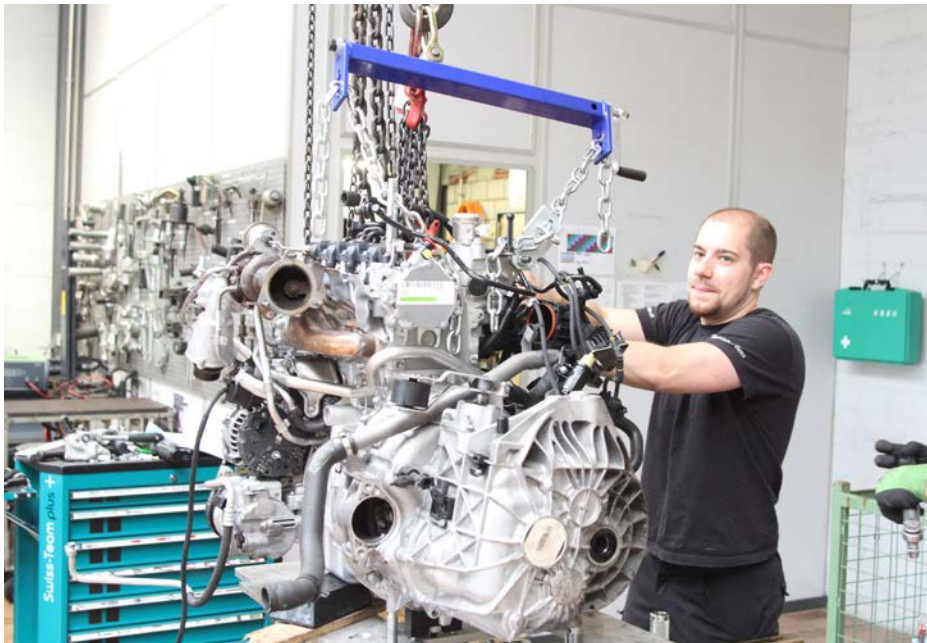
Ein Kriterium für den anhaltenden Erfolg sei die enge Verzahnung von Verkauf und Kundendienst, sagt Alexander Hasler und macht ein Beispiel: «Sieht der Kundendienstberater, dass es unverhältnismässig viel kosten würde, ein älteres Auto für die MFK fit zu machen, weist er den Verkauf darauf hin. Dieser geht dann auf den Kunden zu und unterbreitet ihm eine Eintausch-offerte.» Dass die Haslers ein Reifenhotel führen (mit aktuell rund 4000 Rädern und Pneus) versteht sich von selbst und auch der Occasionenhandel trägt zum Jahresergebnis bei. Alexander Hasler bewirtschaftet seine Gebrauchten aktiv, tätigt regelmä-

sig Zukäufe, um stets ein breites Sortiment anbieten zu können. Insgesamt hat Hasler ständig mehr als 100 Autos auf dem Areal, die Occasionen perfekt platziert an der Hauptstrasse, die durch das Fricktal in Richtung Basel führt: «Hier fahren täglich 8000 Autos vorbei. Es kommt vor, dass Kunden bei uns vorfahren, sich die Autos anschauen – ob neu oder gebraucht – und schon zwei Tage später mit ihrem neuen Mercedes vom Platz fahren.»

Nicht jedermann mag zwei oder sogar sechs Monate auf sein Wunschauto warten – wie beim aktuellen Bestseller, dem GLC Coupé. Ein Auto, das laut Mercedes PR-Abteilung «die kraftvolle Gestalt eines SUVs mit den dynamischen Formen eines

Coupés» vereint und das neue, jugendliche Image der Marke unterstreicht.

Auch in einer Zeit schwindender Margen und steigender Vorschriften der Importeure und Hersteller lassen sich mit Mercedes noch immer Gewinne machen, sagt Alexander Hasler, der seit 2001 im Familienbetrieb tätig ist. Zunächst als Verkäufer («Mit einem ganz normalen Verkäufervertrag.»), danach als Verkaufsleiter und seit 2009 als Geschäftsführer. Der zweite Sohn Niki hatte 2001 die Ferrari-Vertretung der Walter Hasler AG übernommen, diese von der elterlichen Firma abgetrennt und zog mit seiner Firma nach Basel um. Derzeit entsteht dort im Gellertquartier ein neuer, repräsentativer Pavillon für die italienischen Supersportler.



Das Familienunternehmen beschäftigt aktuell 34 Mitarbeitende.



Geschäftsführer Alexander Hasler.



Seit 40 Jahren Mercedes-Benz: Ein Blick in die Werkstatt.



Zeitlose Schönheit: Der Mercedes 280 SE 3.5 Cabriolet, Baujahr 1970, ist im Familienbesitz.



Während Niki Hasler stets eine Karriere in der Autobranche anstrebte, hatte Alexander als Teenager noch andere Pläne und träumte von ganz anderen Sternen: Er wollte Koch werden! Nach einer Schnupperlehre im Hotel Hirschen in Erlinsbach AG hätte er einen Lehrvertrag unterschreiben können, liess es aber bleiben: «Der Job hätte mir sehr gut gefallen, aber die Arbeitszeiten haben mich abgeschreckt.» Eine Alternative war schnell gefunden: eine kaufmännische Lehre bei Feldschlösschen. Mit 23 erfolgte dann der Eintritt ins elterliche Geschäft, wo mit unzähligen Aus- und Weiterbildungen der Rucksack gefüllt wurde.

Heute ist Alexander Hasler der Chef einer 34-köpfigen Belegschaft und blickt zufrieden auf seinen Betrieb und die Marke: «Mercedes hat sein Image in den letzten Jahren deutlich verjüngt und eine Vielzahl an attraktiven Modellen auf den Markt gebracht.» Design sowie Preis-/Leistungsverhältnis sprechen auch eine jüngere Käuferschicht an. Zudem habe man Flottenkunden als Wachstumstreiber gewinnen können.

Das alles findet seinen Niederschlag in den Ab-

satzzahlen: Von Januar bis Mai 2017 hat in der Schweiz nur Volkswagen (13 933) mehr Autos verkauft als die Marke mit dem Stern (11 108).

Kaum ein Wirtschaftszweig verändert sich so rasant wie die Autobranche: Wo heute noch das sonore Brabbeln des V8-Biturbo im AMG-GT Roadster zu hören ist (aus dem Vater Walter bestens gelaunt aussteigt, als AUTOINSIDE zu Besuch ist), ist morgen vielleicht nur noch das Sirren eines Elektromotors. 2019 wird im Mercedes-Werk in Bremen der elektrisch angetriebene EQC in Serie gehen, 2022 sind zehn Elektro-Serienfahrzeuge anvisiert. «Wir waren immer schon neugierig auf die Zukunft», sagt Alexander Hasler, «und machen darum auch immer wieder bei

Pilot-Projekten von Mercedes mit.» Wer nur sieben Kilometer neben der Grenze geschäftet, der fürchtet sich nicht vor Herausforderungen.

Persönlich sei er zwar kein grosser Fan von Elektromotoren, meint Alexander Hasler: «Aber Elektro ist nun mal ein Teil der Zukunft.» Hasler selber fährt lieber auf die Vergangenheit ab: Im Juni bestritt er die «Passione Caracciola» mit einem Mercedes 280 Cabriolet, Jahrgang 1970. <



Zweimal in Serie: Alexander Hasler mit der Trophäe für den «Star Dealer of the Year».

Als Mitglied der UGS Zertifizierung profitieren Sie mit Ihrem Betrieb von diversen Vorteilen



Auderset Cars, Selzach

- ✓ regelmässige Produkteschulungen
- ✓ qualitativ hochwertige Erstausrüster-Ersatzteile
- ✓ attraktive Angebote
- ✓ Urkunde aus hochwertigem Aluminium



Die exklusive Zertifizierung für Betriebe aus der Automobilbranche

[www.ugs-swiss.ch](http://www.ugs-swiss.ch)

Informieren Sie sich bei ihrem regionalen UGS Händler

Sponsored Content

# So können geeignete Mitarbeitende gefunden werden



■ ms. Die richtigen Mitarbeitenden zu finden, welche längerfristig im Unternehmen bleiben und sich mit ihrem Job identifizieren, ist auch für Garagisten eine Herausforderung. Daher werden wir uns in den nächsten vier Ausgaben damit beschäftigen, wie eine gute Personalpolitik gelingt. Als ersten Schritt zeigen wir auf, durch welche Massnahmen qualifizierte Mitarbeitende gefunden werden können.

## Employer Branding

80 % der Stellensuchenden\* informieren sich über das Unternehmen, bevor sie sich bewerben. Aus diesem Grund ist es wichtig, den Kandidaten das Unternehmen vorzustellen und einen positiven Eindruck zu hinterlassen. Nicht nur das Jobprofil muss zum Kandidaten passen, sondern auch das Unternehmen zum Kandidaten. Wenn den Mitarbeitenden spezifische Vergünstigungen geboten werden oder das Team besonders offen und vielfältig ist, dann interessiert das auch die Kandidaten. Wer sich als attraktiver Arbeitgeber präsentiert, macht sich ausserdem auf dem Markt einen guten Ruf.

*\*Studie des LINK Instituts im Auftrag von JobCloud, März 2016*

## Stelleninserat

Nur selten können Positionen ohne Stelleninserat besetzt werden. Daher ist das Stelleninserat ein wichtiges Element für die Personalbeschaffung. Am einfachsten wird das Jobinserat direkt auf der eigenen Internetseite veröffentlicht. Es ist jedoch ratsam, die Stellenausschreibung auch auf Online-Stellenportalen zu platzieren. Diese geniessen eine höhere Bekanntheit und dank der grösseren Reichweite können mehr potenzielle Kandidaten abgeholt werden. Bei schwer zu besetzenden Stellen kann es nach wie vor interessant sein, Stellenanzeigen in Fachmagazinen (durchaus auch Printmedien) zu veröffentlichen. Dadurch wird eine genau definierte Zielgruppe erreicht. Mehr zum Stelleninserat in der nächsten Ausgabe.

## Mobile Recruiting

Bei jobs.ch, dem beliebtesten Jobportal der Deutschschweiz, wird bereits die Hälfte aller Zugriffe über Smartphones und Tablets getätigt.\* Daher ist es sehr wichtig, die Stellenanzeigen auf Portalen zu publizieren, die auch auf den Smartphones ideal angezeigt werden. Auch die firmeneigene Website sollte optimal auf dem Smartphone dargestellt werden. Mit mobile-optimierten Internetseiten erhöht sich die Reichweite massiv und es wird verhindert, dass potenzielle Bewerber aufgrund einer schlechten Lesbarkeit der Stelleninserate auf dem Handy auf Bewerbungen verzichten.

*\* JobCloud Market Insights, Eine verhaltensbasierte Studie des Schweizer Stellenmarktes, in Zusammenarbeit zwischen der JobCloud AG mit der ZHAW, Januar 2017*

## Direktansprache

Gerade bei schwierig zu besetzenden Stellen sollten Mitarbeitende auch direkt gesucht werden. Dabei sollen Unternehmen nicht auf Bewerbungen warten, sondern geeignete Personen selber ansprechen. Dies kann zum Beispiel über soziale Netzwerke oder auch über die Datenbanken von Online-Jobportalen erfolgen. Das kann Zeit sparen und bringt den Vorteil, dass die Personen entsprechend dem Anforderungsprofil selber ausgesucht werden können.

## Mitarbeiterempfehlungen

Auch das Netzwerk an Kollegen und Kolleginnen sollte genutzt werden! Da diese das Unternehmen kennen, wissen sie besonders gut, wer sich für die betroffene Stelle eignet, und haben vielleicht Kontakte zu passenden Kandidaten. Es ist ratsam, die offenen Stellen auch intern auszuschreiben oder das Personal mündlich darüber zu informieren. Mitarbeiterempfehlungsprogramme wie Firstbird können nützlich sein, um die Mitarbeitenden in die Rekrutierungsstrategie einzubinden.

In der nächsten Ausgabe werden wir darüber informieren, wie ein Stelleninserat erfolgreich und gut lesbar gemacht werden kann. <



JobCloud ist das führende Unternehmen im Schweizer Online-Markt mit mehr als 20 Jahren Erfahrung und betreibt unter anderem **jobs.ch** sowie **jobup.ch**, die beliebtesten Jobportale der Deutsch- bzw. der Westschweiz. Weitere Informationen auf [www.jobcloud.ch](http://www.jobcloud.ch), wo auch regelmässig Ratgeber, Checklisten und Beiträge zum Thema Rekrutierung und Personalpolitik erscheinen.

## Garagist als Ratgeber

# Mit Kind & Kegel sicher in die Ferien

Endlich Ferien! Doch im Auto ist zu wenig Platz. Eine Dachbox muss her. Was muss dabei beachtet werden? Welche Massnahmen müssen ergriffen werden, wenn Tiere mitreisen? Seien Sie Ihrem Kunden ein Ratgeber und bereiten Sie ihn gut auf die Autoreise vor.

■ pd. Die Sommerferien stehen vor der Tür. Wer mit dem eigenen Auto in die Ferien fährt, sollte sich frühzeitig vorbereiten. Dazu gehört nicht nur, das Fahrzeug startklar zu machen – also zum Feriencheck die Garage aufzusuchen, sondern auch Sicherheitszubehör an Bord zu haben und sich über die Verkehrsregeln im Ausland zu informieren.

## Was sollte der Feriencheck enthalten?

Die Kontrolle des Reifendrucks (auch beim Reserverad), der Flüssigkeiten (Kühlmittel, Motoren- und Getriebeöl, Bremsflüssigkeit und Scheibenwasser), der Batterie, aller Lampen, Schlauchverbindungen und Scheibenwischer.

«Bieten Sie Ihren Kunden einen Mehrwert, indem Sie auch kontrollieren, ob das CH-Zeichen angebracht ist sowie der Wagenheber und der Radmutterenschlüssel vorhanden sind», rät Christian Steiner, Verkaufsleiter der Chemuwa AG. «Wenn dieses Zubehör nicht vorhanden ist, bieten Sie es Ihren Kunden an. Auch Überbrückungskabel und Abschleppseil gehören zur Ausrüstung», so Steiner weiter.

## Dachbox, Veloträger & Co.

Ein beliebtes Zubehör ist die Dachbox. Der Garagist sollte Dachboxen verkaufen oder vermieten und die Montage mit anbieten. Ausserdem kann er dem Kunden Tipps geben, wie dieser das Gepäck am besten verstauen sollte, um die Fahreigenschaften des Autos nicht allzu sehr zu be-



Thule hat für jeden Zweck das richtige Transportsystem.



Die Chemuwa Hundebox 4Pets ist fest installiert. Der Hund sollte in der Box stehen und sich drehen können.

einträchtigen. Dachträger, Gepäckboxen und Fahrradträger müssen genau zum Wagentyp passen. Die Dachlast verändert den Schwerpunkt des Autos und das Bremsverhalten ändert sich. Dachboxen oder Dachveloträger erhöhen die Anfälligkeit für Seitenwind. «Wir empfehlen windschnittige Dachboxen und Heckveloträger», so der Rat von Steiner. Weisen Sie Ihre Kunden darauf hin, dass schweres Gepäck in den Kofferraum gehört und nur leichtes Gepäck in die Dachbox. Dabei darf das zulässige Gesamtgewicht nicht überschritten werden.

## Hund an Bord

Und wenn Bello mitreist? Wer seinen Hund mit in die Ferien nimmt, muss einiges beachten. Die Tierschutzverordnung schreibt vor, dass die Tiere genügend Platz haben müssen, keine Schäden erfahren und nicht leiden. Geregelt wird auch, dass sich Tiere nur zum Transportzweck im Auto aufhalten dürfen. Bei Zwischenstopps lässt es sich nicht vermeiden, dass Bello für kurze Zeit im Auto gelassen wird. Da die Sonneneinstrahlung zu einem markanten Temperatur-

anstieg im Fahrzeuginnern führt, ist das Tier schnell lebensbedrohlichen Auswirkungen ausgesetzt. Deshalb ist immer ein schattiger Abstellplatz zu suchen und zusätzlich sind die Fenster oder die Heckklappe zu öffnen, um die Luft zirkulieren zu lassen. Und ganz wichtig ist frisches Wasser.

Doch wie transportiert man den Hund ordnungsgemäss? Es gibt viele Varianten: Sicherheitsgurt, Trennnetz/-gitter oder Box. Die sicherste Lösung ist eine fest installierte Metallbox. Bei der Wahl der Box ist die Grösse sehr wichtig. Der Hund sollte in der Box sitzen, stehen und sich drehen können. Trotzdem darf sie nicht zu gross sein. Denn im Falle eines Unfalls würde der Hund bei einer zu grossen Box an die Metallstäbe geschleudert und sich so schwer verletzen.

Bei der Chemuwa Autozubehör AG gibt es weitere Infos rund ums Thema Reisen. Sie bietet ein grosses Sortiment an nützlichen Utensilien für alle Bereiche an – sei dies Sicherheitszubehör, Dach- und Veloträger oder Hundeboxen. Die Produkte sind alle zertifiziert und hochwertig verarbeitet. <

## UV-Schutz

# Zu viel Sonne ist schädlich

■ pd. Gerade in den Sommermonaten heizen die Sonnenstrahlen den Fahrzeug-Innenraum bis zur Unerträglichkeit auf. Der strahlenden Sonne entgeht man nirgendwo – sowieso nicht im Auto. Innert kurzer Zeit entstehen im Fahrzeuginnenraum bis zu 70 Grad Celsius. Durch die Klimaanlage drohen Erkältungen. Der Organismus von Mensch und Tier wird durch den Wechsel von kalt zu heiss zusätzlich belastet.

Das Problem ist mit einer hochwertigen Autoglasfolie einfach beseitigt. Autoglasfolien können die Oberflächentemperaturen im Innenraum nachweislich und deutlich reduzieren. Gleichzeitig blockieren sie die gefährlichen UV-Strahlen – die kurzweilige, energiereiche und unsichtbare Strahlung der Sonne. Je nach Tönungsgrad der Folie dringen die Strahlen so nicht mehr ungehindert in das Fahrzeug ein, wodurch sich das Auto nicht mehr so extrem aufheizt.

«Llumar Autoglasfolien zum Beispiel blocken bis zu 99 Prozent aller schädlichen UV-Strahlen ab», sagt Christian Steiner, Verkaufsleiter der Chemuwa AG. Eine dunkle Folie bewirkt, dass der Innenraum vor neugierigen Blicken geschützt wird. Eine weitere Funktion der Folie ist, dass bei einem Einbruch oder einem Unfall die Splitter nicht einfach herumfliegen, sondern durch den verwendeten Kleber gebunden werden. Folien sind ein preiswerter Weg, um Verglasungen nachträglich mit den vorgenannten Funktionen auszustatten.



Llumar Autoglasfolien sind bei der Chemuwa AG erhältlich.

Die Folien sollten auf jeden Fall durch einen Fachbetrieb angebracht werden. Eine professionelle Beschichtung dauert in der Regel je nach Auto zwischen zwei und sechs Stunden – entscheidend ist die Bauart des Fahrzeuges. Verwendet werden sollten ausschliesslich Folien, die über eine Allgemeine Betriebserlaubnis (ABE) verfügen. <



Weitere Infos unter:  
[www.chemuwa.ch](http://www.chemuwa.ch)

Shell  
**HELIX**

elf

ESA<sup>+</sup>  
**LUBE**



**Bei Ihrer ESA haben Sie die Wahl!**

SHELL Helix Ultra, DAS Premium-Motorenöl  
ELF Evolution, bekannt aus dem Motorsport  
ESALube, super Qualität zum attraktiven Preis

Schmierstoffe von Ihrer ESA –  
für Jeden das richtige Öl.

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

Meine  
**ESA<sup>+</sup>** **TECAR**  
Zusammen sind wir stark

## Neue PCI-Richtlinien

# Ab 2018 funktionieren nicht mehr alle Bezahlterminals!

Aufgrund strengerer Sicherheitsvorschriften können mit einigen Terminals im neuen Jahr keine Kartenzahlungen mehr ausgeführt werden. Hier erfahren Sie mehr zum PCI-Standard und finden eine Übersicht der betroffenen Terminals. **Mario Borri**, Redaktion

■ PCI steht für Payment Card Industry und umfasst verschiedene Datensicherheitsstandards, die den Schutz von Kartendaten erhöhen und sicherstellen sollen. Hinter PCI stehen die weltweit führenden Kartenorganisationen Visa, Mastercard, Amex, Discover und JCB. Diese schreiben den Acquirem (Finanzinstitute, die Kartenzahlungen verarbeiten, in der Schweiz z. B. SIX Payment Services) nun vor, dass sie Transaktionen von Terminals, die nach PCI-PTS 1.x zertifiziert wurden, aus Sicherheitsgründen nur noch bis zum 31. Dezember 2017 akzeptieren dürfen. Wenn ein Garagist ab 2018 Zahlungen mit dem alten Gerät entgegennimmt, dem könnten allfällige Bussen der Kartenorganisationen und Forderungen der Kartenherausgeber bei Kartenmissbrauch weiter verrechnet werden.

Folgende Bezahlterminals sind davon betroffen: Verifone Artema Mobile, Paytec Optimum 42xx, Verifone SC 5000, Ingenico EFT930, Wordline Xentissimo, Verifone Artema Hybrid, Verifon VX510, Ingenico i5100, Wordline xenta und PayTec Verdi.

Und hier noch eine Auflistung, bis wann welche PCI PTS zertifizierten Geräte ersetzt werden müssen:

PCI PTS 1.x	31.12.2017 (definitiv)
PCI PTS 2.x	31.12.2020 (definitiv)
PCI PTS 3.x	31.12.2023 (voraussichtlich)
PCI PTS 4.x	31.12.2026 (voraussichtlich)

Wer jetzt ein neues Gerät braucht, sollte ein Terminal der neuesten Generation kaufen oder mieten. PCI PTS 4.x Geräte können noch fast 10 Jahre eingesetzt werden. <



Diese Geräte der neuesten Generation können bis mindestens Ende 2026 benutzt werden.

**3 Fragen an Marco Casagrande,**  
MSc. Business Administration FH,  
Head Strategic Enabling Program  
bei Six Payment Services AG



## «Kaufen ist günstiger, mieten sicherer»

### Wie viele Bezahlterminals gibt es in der Schweiz und wie viele davon müssen bis Ende Jahr ausgetauscht werden?

In der Schweiz sind rund 150 000 Terminals in Betrieb, gut ein Drittel davon entspricht der PCI-PTS 1.x Zertifizierung und muss ersetzt werden.

### Bezahlterminals können gemietet oder gekauft werden – was empfehlen Sie?

Es hat beides Vor- und Nachteile. Beim Kauf muss man um die Einhaltung der Sicherheitsstandards selber besorgt sein, dafür ist es mit einer Einmalzahlung von durchschnittlich 1500 Franken insgesamt günstiger. Mieten ist teurer, rund 50 Franken pro Monat, dafür ist unter anderem ein Servicevertrag mit allen Updates inbegriffen.

### Haben Sie eine Kaufempfehlung für die Garagisten?

Aus meiner eigenen Erfahrung als Automobilist weiss ich, dass der Garagist das Bezahlterminal nicht so oft nutzt. Denn seinen Kunden verschickt er in der Regel eine Rechnung. Für den weniger frequentierten Einsatz haben wir ein ganz neues Gerät im Angebot: Das mPrime kann ab sofort bestellt werden und wird ab September ausgeliefert. Der Vorteil dieses Geräts ist, dass es sämtliche gängigen Karten (inkl. Postcard) im Schweizer Markt akzeptieren kann und nur CHF 249.– kostet. Die wesentlichen Unterschiede zu einem normalen mobilen Eft-Pos-Gerät liegen darin, dass die Quittung nur per E-Mail verschickt werden kann, da das Gerät keinen Quittungsdrucker hat, dass man das Gerät zwingend mit einem Smartphone oder Tablet bedienen muss und dass die Batterie tendenziell schneller wieder aufgeladen werden muss. Bei Interesse können sich die Garagisten unter folgender Mailadresse melden: [lead.ch@six-payment-services.com](mailto:lead.ch@six-payment-services.com)



Weitere Infos unter:  
[www.six-future-payments.com](http://www.six-future-payments.com)

AEC-Newcomer Mai: Garage Habermacher AG, Safnern BE

# «Kunden bedanken sich für Tipps»

■ mbo. Seit Anfang April führt Markus Brönnimann den AutoEnergieCheck in seiner Garage durch. Alleine im Mai konnte die Habermacher AG elf Checks verbuchen. Der Betrieb in Safnern bei Biel ist somit AEC-Newcomer des Monats.



Geschäftsführer Markus Brönnimann (l.) und sein Mitarbeiter Silvan Frei.

## Skeptiker überzeugt

«Die meisten Kunden reagieren positiv und bedanken sich, wenn ich mit ihnen das AEC-Zertifikat durchgehe und sie über die getroffenen Massnahmen aufkläre»,

erzählt Markus Brönnimann, Inhaber der Habermacher AG in Safnern. Wie jede andere Garage auch hat der Zweimannbetrieb im Berner Seeland Kunden, die sich nicht für den AutoEnergieCheck interessieren. Brönnimann: «Ich versuche ihnen zu erklären, dass sie eigentlich gar nichts machen müssen, um die Umwelt zu schonen und Geld zu sparen. Einige Skeptiker konnte ich überzeugen, vielen ist aber sogar die regelmässige Kontrolle des Reifendrucks zu viel.»

Markus Brönnimann, der die ehemalige Opel-Vertretung vor sechs Jahren übernahm, und sein Mitarbeiter Silvan Frei führen den AEC bei jedem Service standardmässig durch. «Unsere Kunden sind nicht bereit, für den AutoEnergieCheck zusätzlich zu bezahlen. Doch das Angebot des AEC bringt uns näher an sie ran. Der Zusatzservice zeigt unseren Kunden, dass wir nicht nur schrauben können, sondern auch



Der Opel-Spezialist an der Riedrainstrasse 2 in Safnern bei Biel.



Dienstleistungen anbieten, die ihnen und der Umwelt etwas bringen», erklärt der Geschäftsführer. «Und vielleicht ergibt sich daraus ja einmal ein Folgegeschäft.»

So oder so, Markus Brönnimann wird den AutoEnergieCheck auch weiterhin anbieten: «Wenn nur jeder zehnte Automobilist den AEC durchführen lässt, leisten wir Garagisten einen bedeutenden Beitrag zum Umweltschutz.» <

# HINTER UNS LIEGEN 15 JAHRE ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT.



Erfolg bedeutet für uns langjährige Zusammenarbeit und Loyalität. Nach 100'000 Kunden- und Partnerbesuchen, 1'000'000 erstellten Policen und 350'000 regulierten Schadenfällen feiern wir nun unser 15-jähriges Bestehen. Für Ihr Vertrauen in unsere Produkte und Services möchten wir uns herzlich bedanken. Gerne stehen wir Ihnen unzählige weitere Jahre mit unseren vielseitigen Dienstleistungen zur Seite!

© Quality1 AG, Bubikon, 4/2017



Schweizer Garagisten helfen, Geld, Energie und CO<sub>2</sub> zu sparen

## Der AEC ist das viertbekannteste Energie-Label

Der AutoEnergieCheck (AEC), die umweltfreundliche Dienstleistung der Garagisten unter dem Dach des AGVS, ist das viertbekannteste Energie-Label der Schweiz. Und das bereits fünf Jahre nach seiner Einführung. Reinhard Kronenberg, Redaktion

■ Wie stark der AEC schon im Bewusstsein der Schweizer Automobilistinnen und Automobilisten verankert ist, zeigt eine repräsentative Umfrage des Marktforschungsinstituts GfK bei 1707 Personen in der deutsch- und französischsprachigen Schweiz: Knapp jeder fünfte Automobilist kennt ihn inzwischen. Dank der Umfrage wurde auch klar, wie gross das Bedürfnis nach Informationen rund um das Thema «Sparen beim Fahren» inzwischen ist: Über die Hälfte der Bevölkerung (57%) interessiert sich konkret dafür. Und darauf ist der AEC eine hilfreiche Antwort. Mit diesem rund 30 Minuten dauernden Check am Fahrzeug lassen sich jährlich bis zu 360 Franken an Treibstoffkosten sparen. Sehr gut kommt auch das personalisierte Zertifikat an, das im Anschluss an den AEC vom AGVS-Garagisten ausgestellt wird und das tatsächliche Sparpotenzial beim jeweiligen Fahrzeug belegt. Auch aus diesem Grund zeigten sich über drei Viertel der Befragten überzeugt, dass ihnen ihr Garagist nicht nur hilft, sicher unterwegs zu sein, sondern dass er auch beiträgt, Geld und Energie zu sparen.

### Garagist zunehmend Mobilitätsdienstleister

«Das sind hervorragende Werte», freut sich AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli, «sie zeigen, dass die Automobilisten ihren AGVS-Garagisten zunehmend als zukunftsgerichteten Mobilitätsdienstleister wahrnehmen.» Dass dabei Garagen, die dem AGVS ange-

schlossen sind, bei wichtigen Bewertungskriterien wie Dienstleistung, technischer Stand und Sicherheit deutlich besser abschneiden als Nichtmitglieder, freut Wernli ebenfalls: «Jeder AGVS-Garagist hat einen Ehrenkodex unterschrieben, der ihn explizit verpflichtet, sich für die Kundeninteressen einzusetzen und über die vorgenommenen Arbeiten und die verwendeten Produkte detailliert Auskunft zu geben und dafür zu garantieren.»

Sehr gut abgeschnitten hat in der Umfrage neben den AGVS-Garagisten auch Langlauf-Star Dario Cologna als AEC-Botschafter. Der Bündner erreicht mit 69 Prozent einen sensationell hohen Sympathiewert und 80 Prozent der befragten Automobilisten halten ihn als Botschafter für den AEC für sehr glaubwürdig.

### 5000 Erdumrundungen

Die Umfrage wurde im Herbst 2016 direkt im Anschluss an die nationale AEC-Kampagne durchgeführt, die ideell und finanziell mitgetragen wurde von EnergieSchweiz, dem Energiesparprogramm des Bundes. Auch dank der Kampagne wurden 2016 knapp 12 000 AutoEnergieChecks durchgeführt, 73 Prozent mehr als im Vorjahr. Seit Einführung dieser Dienstleistung konnten die Kunden der AGVS-Garagisten über 36 000 Tonnen CO<sub>2</sub> einsparen. Das entspricht 5000 Erdumrundungen mit einem durchschnittlichen Auto. <

### Nachgefragt bei Markus Peter, Leiter Technik und Umwelt

**Herr Peter, würde man eine Rangliste erstellen mit Berufen, die einem helfen Geld zu sparen, wäre der Garagist nicht unbedingt an der Spitze...**



**Markus Peter:** Das hat primär damit zu tun, dass das neue Rollenbild des Garagisten noch nicht im gewünschten Ausmass Fuss gefasst hat.

### Was ist denn anders geworden?

Die Garagisten, namentlich jene, die im Auto Gewerbe Verband Schweiz organisiert sind, entwickeln sich zunehmend zu Mobilitätsdienstleistern.

### Was versteht man darunter genau?

Sie kümmern sich nebst dem Verkauf und der Instandstellung von Autos und damit deren Sicherheit zunehmend auch darum, dass sich Sorge um die Umwelt und Fahrspass nicht unbedingt ausschliessen müssen. Der AutoEnergieCheck ist ein Mittel dazu. Weitere Angebote können umfangreiche Mobilitätslösungen wie zum Beispiel All-In-One-Pakete im Bereich der Elektromobilität umfassen. Damit ist gemeint, dass der Kunde beim Garagisten vom Fahrzeug über die Ladestation bis hin zum Unterhalt und der Versicherung alle Produkte und Dienstleistungen aus einer Hand erhält.

### Werden die Garagisten jetzt grün?

Garagisten haben schon immer nachhaltig gedacht. Der AutoEnergieCheck ist jetzt einfach eine gute Möglichkeit, dies auf breiter Ebene bekannt zu machen. Und offensichtlich kommt die Botschaft an – unsere Mitglieder haben sehr gute Rückmeldungen ihrer Kunden.

## AEC-Kundengeschenk-Aktion 2017

### Eine Kühltasche für jeden Check

■ Auch im 2017 setzt der AGVS auf den AEC und unterstützt damit seine Mitglieder auf dem Weg zum Mobilitätsdienstleister. In einer neuen Kundengeschenk-Aktion unterstützt der AGVS aktive AEC-Garagisten mit einer praktischen Kühltasche im AEC-Design. Für jeden Check, der seit Juni 2017 inklusive Beratungsgespräch durchgeführt wurde, erhalten diese rückwirkend

eine Kühltasche. Diese Massnahme soll den kostendeckenden Verkauf des AEC an die Kunden erleichtern. Die Kundengeschenk-Aktion gilt, solange der Vorrat von 6000 Kühltaschen reicht. <



Weitere Infos unter:  
[www.autoenergiecheck.ch](http://www.autoenergiecheck.ch)





30 000. AutoEnergieCheck

# EnergieSchweiz zeichnet Garage Sollberger aus

Der 30 000. AutoEnergieCheck wurde von der Garage Sollberger AG im aargauischen Oberentfelden durchgeführt. Patrick Kutschera, Geschäftsführer von EnergieSchweiz, zeichnete die Garage aus. Sascha Rhyner, Redaktion



Der Besuch von Markus Peter (2. von links) und Patrick Kutschera (Mitte) bei Martin Sollberger (rechts) anlässlich des 30 000. AEC lockte auch Journalisten in die Garage Sollberger AG in Oberentfelden.

■ Autofahren und Umweltschutz schliessen sich nicht aus. Der AGVS bietet über seine Mitglieder seit fünf Jahren den AutoEnergie-Check (AEC) an. Dass die Dienstleistung der AGVS-Garagisten zunehmend bekannter und beliebter wird, ist wenig erstaunlich. Dank dem AEC sparen die Automobilistinnen und Automobilisten bis zu 20 Prozent Treibstoff und leisten einen nachhaltigen Beitrag zum Umweltschutz. In dieser Woche wurde in der

Garage Sollberger in Oberentfelden AG der 30 000. AEC durchgeführt. Auf diese Weise konnten bereits rund 36 000 Tonnen CO<sub>2</sub> eingespart werden. Patrick Kutschera als Geschäftsführer von EnergieSchweiz zeichnete die Garage aus. Das Energiesparprogramm des Bundesamts für Energie ist ein wichtiger Partner des AGVS beim AEC und wirkte schon bei dessen Entwicklung aktiv mit. <

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

Alberto Passeggio, Autohaus Ryser AG, Oberwil BL

**«Wir können unseren Kunden mit dem AEC einen guten Mehrwert bieten.»**

Mario Gisler, Garage Gisler AG, Erstfeld UR

**«Anfänglich waren wir skeptisch gegenüber Neuerungen, wie wir im Garagengewerbe ab und zu halt noch sind. Der AEC ist aber ein Instrument, das die Beziehung mit dem Kunden zusätzlich vertieft und über das wir Garagisten eine zusätzliche Kompetenz demonstrieren und sich positionieren können.»**

Beat Salzmann, Forellensee-Garage, Zweisimmen BE

**«Der AutoEnergieCheck ist eine tolle Sache und wird von unseren Kunden geschätzt.»**

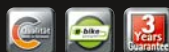
Bruno Muri, Garage Bruno Muri AG, Ruswil LU

**«Wenn wir unseren Kunden bei der Fahrzeugübergabe den AEC erklären, staunen sie jeweils nicht schlecht.»**

Ernst Sommer, Ernst Sommer AG, Kirchberg SG

## Endlich (Velo)-Wochenende.

Die neue **i-Serie** von Uebler macht den Velotransport ganz einfach. Super klein, schnell montiert, super stabil. Und mit der optionalen Einparkhilfe auch noch alles unter Kontrolle.



**CHEMUWA**

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

## Professionelle Behandlung von Glasschäden

# Reparieren lohnt sich

Über kaum einen Schadenbereich wird in der Schweizer Autobranche so viel diskutiert wie über «Glasschäden». Es stehen sich unterschiedliche Ansprüche und Interessen von Fahrzeugbesitzern, Versicherern und Werkstätten bei der zentralen Frage gegenüber, ob eine Scheibe ersetzt oder repariert werden soll. **Markus Peter, AGVS**

■ Jährlich werden in der Schweiz über 200 000 Glasschäden instandgesetzt. Der grösste Teil dieser Schäden ist dabei über die Teilkasko-Versicherung gedeckt, je nachdem mit oder ohne Selbstbehalt in der Höhe von 200 bis 300 Franken. Während der Ersatz einer Frontscheibe schnell einmal 1000 Franken kostet, schlägt eine Reparatur mit ca. 300 Franken zu Buche. Es liegt auf der Hand, dass die Versicherer ein Interesse haben, dass eine Frontscheibe nur dann ersetzt wird, wenn dies auch tatsächlich notwendig ist. Ein Blick auf entsprechende Auswertungen zeigt, dass rund ein Drittel aller Glasschäden repariert werden kann. Die Reparaturquote der auf die Behebung von Glasschäden spezialisierten Firmen liegt mit rund 35 Prozent ziemlich genau in diesem Bereich. Demgegenüber weist das klassische Fahrzeugreparaturgewerbe eine Reparaturquote im Bereich von 3 Prozent auf. Doch woher rührt nun diese grosse Differenz und wie kann sie reduziert werden?

Je nach Versicherer erhalten die Glasschaden-Spezialisten eine über das gesamte Volumen berechnete Glasschaden-Pauschale. Es lohnt sich daher, einen Schaden wenn möglich zu reparieren, da die tatsächlichen Kosten unter der Pauschale liegen. Anders sieht es bei einem Ersatz aus: Hier liegen die Kosten über dem erstatteten Pauschal-Betrag. Dieses Modell kann daher nur funktionieren, wenn das Verhältnis zwischen «guten» und «schlechten» Glasschäden ausgewogen ist. Dazu braucht es ein entsprechend hohes Volumen. Aus diesem Grund wäre ein solches Modell für einen durchschnittlich grossen Garagisten mit grossem Risiko verbunden.

Ein weiterer Grund für die tiefe Reparaturquote im Garagengewerbe sind die hohen Erwartungen von Kunden, die sich oft nicht mit der Reparatur zufriedengeben. Hier könnte eine entsprechende Regelung in der Versicherungspolice Abhilfe schaffen, die auf einen

Selbstbehalt bei einer Reparatur verzichtet, während dieser bei einem Ersatz geschuldet ist.

### Garagisten als kompetente Ansprechpartner

Weil sie sich auf ein einziges Geschäftsfeld – die professionelle Beseitigung von Glasschäden – konzentrieren können, haben die Glasspezialisten eine tiefere Kostenstruktur als Garagisten. Überdies verfügen sie über die nötige Grösse für günstige Einkaufskonditionen und gross angelegte Werbekampagnen. Vor diesem Hintergrund ist es für das Garagengewerbe schwierig, sich ein Stück des Glasschaden-Marktes zu sichern. Doch Garagisten haben einen wesentlichen Vorteil: Sie sind der kompetente Ansprechpartner in allen Fragen rund um das Auto oder Nutzfahrzeug und in dieser Funktion der erste Ansprechpartner für die Fahrzeugbesitzer. So kann der Kunde die Behebung des Glasschadens mit anderen Arbeiten kombinieren und muss nicht extra zum Spezialisten fahren.

Für ein erfolgreiches Glasgeschäft sollten Garagisten das Thema Glasreparatur unbedingt ansprechen und den Kunden auf die Vorteile bezüglich Kosten und Ressourcenverbrauch hinweisen. Durch eine deutliche Steigerung der Reparaturquote empfiehlt sich das Garagengewerbe bei den Versicherern wieder verstärkt als bevorzugter und vertrauenswürdiger Partner.

### Reparieren statt ersetzen

Auch für die Garagisten gilt: Reparieren lohnt sich. Mit dem Ersatz einer Frontscheibe wird zwar drei- bis viermal mehr Umsatz erzielt als mit der Reparatur. Beim Blick auf den Ertrag kann jedoch die Scheibenreparatur punkten. Denn mit einer halben Stunde Aufwand und dank sehr geringer Materialkosten liegt dieser im Bereich

## ESA

### Scheibenreparatur – schnell und einfach

pd. Schnelle und einfache Scheibenreparatur ist mit dem KSA Autoglas-Reparaturset kein Problem. Dieses Verbundglas-Reparatursystem wurde konzipiert, um professionelle Steinschlagreparaturen einfach und mit geringem Zeitaufwand durchführen zu können. Das Set enthält alle Komponenten und Verbrauchsmaterialien, die dafür benötigt werden, d.h. Injektor-Einheit, Adapter, Druck-/Unterdruckpumpe, UV-Leuchte, Inspektionsspiegel, Glycerin, Reparatur- und Deckharz, Mylarplättchen, Schaberklängen, Injektor-dichtungen und Injektionsspritzen mit Nadeln. Sowohl normale Autoscheiben, wie auch vertikale Frontscheiben von Bussen oder LKW können damit schnell und einfach repariert werden.



Weitere Infos unter:  
[esa.ch](http://esa.ch) und [esashop.ch](http://esashop.ch)



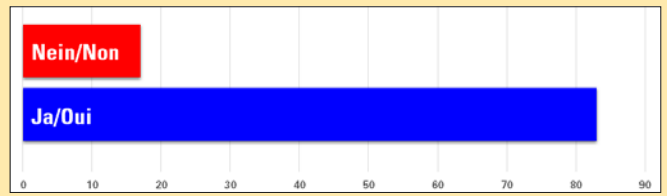
Unter dem Strich lohnt sich eine Scheibenreparatur auch für Garagisten.

von 200 Franken. Für einen Ersatz fällt wohl ein höherer Ertrag von rund 400 Franken an, doch ist dafür ein Arbeitsaufwand von rund 2,5 Stunden zu leisten. Wenn in derselben Zeit fünf Reparaturen ausgeführt werden können, so liegt deren Ertrag bei total 1000 Franken.

Wichtig zu beachten sind bei einer Reparatur die dafür zulässigen Bereiche der Frontscheibe (mind. 6 cm vom Scheibenrand entfernt, Reparaturstelle kleiner als ein «Fünfliber» und nicht im Fahrersichtfeld). Wie beim Ersatz sollte die Reparatur im Trockenen, bei Raumtemperatur und gutem Licht vorgenommen werden. <

### Umfrage auf agvs-upsa.ch

Haben Sie schon einmal eine Frontscheibe repariert statt ersetzt?



## Würth AG Scheibenreparatur einfach und kompakt

pd. Mit dem Scheibenreparatur-Set von Würth können Stein- schlagschäden an Windschutzscheiben ohne Ausbau innert kürzester Zeit kostengünstig repariert werden.

Das Set liefert alles, was der Garagist für die Reparatur braucht: verschiedene Harze, UV-Lampe, Vakuum-Druckschlauch und -pumpe, Bohrer, Abziehklinge, Folie und vieles mehr. Alle 63 Teile sind ordentlich und übersichtlich in einem Koffer verstaut. Die Reparatur macht die Scheibe wieder vollkommen stabil.



Weitere Infos unter:  
[www.wuerth-ag.ch](http://www.wuerth-ag.ch)

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

Die PK MOBIL-Kunden haben das ganze Jahr Weihnachten.

BVG Zins 2017 **+1%**

PK MOBIL **2%**

Obligatorisch **1%**

Risikobeiträge 2018

Senkung um **15%**



**PK MOBIL**  
**CP**

PK MOBIL Tel. +41 (0)31 326 20 19 [pkmobil.ch](http://pkmobil.ch)

Sicher unterwegs in die Zukunft

## Sommerferien

# Tipps für kühle Köpfe

Es ist ein alljährliches Prozedere: Die Bewohnerinnen und Bewohner der Schweiz fahren im Juli und August in die Ferien – meistens mit dem eigenen Fahrzeug. Die Garagisten können hier helfen, vielen potenziellen Ärgernissen vorzubeugen, und so die Kundenbeziehung mit ihren Dienstleistungen zu vertiefen. **Sascha Rhyner**, Redaktion

■ Autopannen oder gar Unfälle sind unangenehm; in den Ferien im Ausland sind sie höchst unwillkommen. Die AGVS-Garagisten sind auch in der Not ein starker und zuverlässiger Partner – dank der Mobilitätskarte in Kooperation mit Mobi24. Die Karte gewährt dem Kunden während eines Jahres bzw. zwei Jahren, im Falle einer Panne, eines Unfalls oder eines Diebstahls die Kosten zu übernehmen. Falls das Fahrzeug nicht vor Ort repariert werden kann, bietet die Mobilitätskarte Unterstützung für Unterkunft- und Verpflegungsmehrkosten ebenso wie für den Rücktransport des Fahrzeugs in eine dem AGVS angeschlossene Garage oder Werkstatt. So profitiert letztlich der Garagist wiederum von einer verbesserten Kundenbindung und positioniert sich gegenüber dem Kunden als kompetenter Mobilitätsdienstleister.

## Versicherungskarte im AGVS-Shop

Die AGVS-Mobilitätskarte gilt für den auf der Karte mit dem Nummernschild genannten und in der Schweiz oder Fürstentum Liechtenstein immatrikulierten Personwagen oder das Wohnmobil inkl. Wohn-, Gepäck- oder Bootsanhänger. Jeder autorisierte Lenker hat entsprechend Anspruch auf die versicherten Leistungen. Gültig ist sie in den Staaten Europas, die dem Abkommen «Internationale Versicherungskarte» (grüne Karte) angeschlossen sind, in den Mittelmeer-Randstaaten sowie den Mittelmeer-Inselstaaten. AGVS-Mitglieder können die Mobilitätskarte im AGVS-Shop beziehen.

Garagisten sollten den Kunden vor einer Ferienfahrt den Besuch in der Werkstatt mit guten Argumenten ans Herz legen: Die Kontrolle von Reifendruck, Flüssigkeiten und Ölstand ist für längere Fahrten auch sicherheitsrelevant. Beim Reifendruck ist zu beachten, dass je nach Beladung unterschiedliche Empfehlungen gelten: Je mehr Gewicht im Auto, desto höher der Reifendruck. «Weisen Sie die Kunden daraufhin,



Dank der AGVS-Mobilitätskarte werden Automobilisten auch bei einem Unfall im Ausland gut betreut.

dass ein zu tiefer Reifendruck den Treibstoffverbrauch erhöht, sich der Bremsweg verlängert und auch die Seitenführung des Reifens schlechter wird», rät Markus Peter, Leiter Technik & Umwelt beim AGVS, den Garagisten. «Dabei sollte auch das Reserverad kontrolliert werden.»

## Gutes Klima bedeutet Sicherheit

Garagisten können bei den Kunden auch mit einem kompetenten Klimageservice punkten. Klimaanlage machen Autofahren im Sommer nicht nur angenehmer, sondern auch sicherer. Wer bei 35 Grad Hitze im Auto sitzt, reagiert wie mit 0,5 Promille Alkohol im Blut. Doch die Anlage muss regelmässig gewartet werden, sonst verliert sie ihre Wirkung. Es gilt: Damit die Klimaanlage einwandfrei funktioniert, muss sie korrekt gewartet sein. Nach drei bis vier Jahren ist eine erste Kontrolle fällig. Danach empfiehlt sich eine Wiederholung alle zwei Jahre.

Garagisten können bei den Kunden aber auch mit anderen kleinen Aufmerksamkeiten punkten: Ein Reiseset Flüssigkeit mit einem Öl-Nachfüllliter, Kühlmittel, Scheibenreiniger und – als kleines Geste – ein

Mineralwasserfläschchen für den Fahrer kommt bei den Automobilisten ebenso gut an wie ein Fahr- und Pannenset mit Warnweste, Pannendreieck, Parkkarte und dem europäischen Unfallprotokoll. In einigen Ländern müssen zum Beispiel auch Ersatzglühbirnen oder Feuerlöscher mitgeführt werden, weiss Markus Peter: «Gut, wenn Sie Ihre Kunden entsprechend beraten und ausstatten können.»

## Dienstleistungen für die Ferien

Wer in die Ferien fährt, hat oft mehr Gepäck dabei als im Alltag – sei es nur ein Zelt oder Velos. Dafür fehlt nicht selten das nötige Zubehör. Grössere Garagen haben hierbei sicherlich die Möglichkeit ihre Kunden durch die Vermietung von Dachboxen oder Veloträgern zu unterstützen. «Nutzen Sie den Kontakt mit den Kunden vor den Sommerferien», so der Tipp von Irene Schüpbach, beim AGVS zuständig für Dienstleistungen und Kundenberatung. «Gerade nach Ferien am Strand empfiehlt sich eine gründliche Innen- und Aussenreinigung inklusive Politur, damit das Auto für das garstige Herbstwetter gerüstet ist.» <



Sponsored Content

# Vorsicht vor Überversicherung

■ pd. Der Nutzen einer Krankentaggeld-Versicherung ist unbestritten. Sie befreit das Unternehmen von sämtlichen Risiken, die mit den stark schwankenden krankheitsbedingten Lohnausfallkosten verbunden sind: Mit der im Voraus vereinbarten Versicherungsprämie werden die Kosten für die Firma kalkulierbar. Doch es lohnt sich, den Versicherungsschutz regelmässig zu überprüfen und sicherzustellen, dass das Produkt optimal auf die betrieblichen und personellen Bedürfnisse abgestimmt ist. Die Versicherungsprämie variiert je nach gewählter Deckungshöhe, Deckungsart, Wartefrist oder Leistungsdauer. Auch stellt sich die Frage, ab welchem Grad krankheitsbedingter Arbeitsunfähigkeit die Versicherung Taggelder auszahlen soll.

Vermieden werden sollte eine Überversicherung. In folgenden Fällen besteht diese Gefahr:

- Der Arbeitgeber wählt eine Deckungshöhe von 100 Prozent. So kann er zwar gegenüber dem Arbeitnehmer im Krankheitsfall einen Lohnersatz von 100 Prozent garantieren und sich damit als sozialer Arbeitgeber positionieren. Erkrankt ein Mitarbeitender, entfallen jedoch die Sozialversicherungsbeiträge für Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Und da der Arbeitgeber 100 Prozent des Lohnes übernimmt, erhält der erkrankte Mitarbeitende am Schluss mehr ausbezahlt, als wenn er normal arbeiten würde. Die CSS Versicherung empfiehlt darum generell eine Deckungs-

höhe von 80 Prozent – diese Variante wird auch mit Abstand am häufigsten gewählt.

- Es bestehen Gesamtarbeitsverträge, in denen die Lohnfortzahlungspflicht geregelt ist. In diesem Fall ist es wichtig, die geltenden Arbeitsverträge und Reglemente regelmässig zu überprüfen und mit allfälligen Änderungen der Gesamtarbeitsverträge abzustimmen. Dies ist insbesondere bei der Wahl der Deckungshöhe wichtig.
- Die berufliche Vorsorge (BVG) sieht vor, dass wenn ein Krankentaggeld vorhanden ist, das mindestens 80 Prozent während 2 Jahren deckt, die Wartefrist der Invalidenrente im BVG von 12 auf 24 Monaten aufgeschoben werden kann. Wir empfehlen hier, die Koordination zwischen der Krankentaggeld-Versicherung und dem BVG-Vertrag regelmässig abzustimmen.
- Der Arbeitnehmer ist Überversichert, wenn er zusätzlich über eine hohe private Krankentaggeldversicherung verfügt und er im Krankheitsfall mehr als 100 Prozent des bisherigen Lohnes erhalten würde. Da eine sogenannte «Überentschädigung» unzulässig ist, würde das Taggeld der Versicherung entsprechend gekürzt. Mit anderen Worten: der Arbeitnehmer zahlt (meist unbewusst) durch die doppelte Versicherungslösung viel zu hohe Prämien. Obwohl der Arbeitgeber dazu nicht verpflichtet ist, schätzen es die Mitarbeitenden, wenn sie auf eine allfällige doppelte Deckung aufmerksam gemacht werden. Kein Handlungsbedarf besteht, wenn über den Arbeitgeber 80 Prozent versichert sind

und sich der Arbeitnehmer entscheidet, die restlichen 20 Prozent auf privater Basis abzudecken.

Ein anderer heikler Punkt ist das Gegenteil einer Überversicherung: die versehentliche Nicht-Versicherung.

Das betrifft vor allem Selbstständigerwerbende, die weder die Rechtsform einer GmbH noch einer AG gewählt haben. Geschäftsinhaber von Einzelunternehmen, die für ihre Angestellten eine Police abschliessen, sind nicht automatisch mitversichert. Sie müssen explizit namentlich erwähnt sein, sonst stehen ihnen im Krankheitsfall keine Taggelder zu. Es lohnt sich also in jedem Fall, von Zeit zu Zeit die Versicherungslösung für das Krankentaggeld zu überprüfen. <



Die CSS Versicherung ist der ideale Ansprechpartner, um eine massgeschneiderte Lösung zu finden. Gerne beraten wir Sie ganz persönlich – getreu unserem Markenversprechen. CSS Versicherung, Unternehmensgeschäft.

Telefon 058 277 18 00  
E-Mail [info.unternehmen@css.ch](mailto:info.unternehmen@css.ch)  
[www.css.ch/verband/agvs](http://www.css.ch/verband/agvs)  
Erwähnen Sie, dass Sie Mitglied des AGVS sind.

«AutoInformation» wird eingestellt

# Ende nach 45 Jahren

Die wöchentlich erscheinende Fachzeitschrift «Eurotax AutoInformation» wird per Ende Juni eingestellt. Die Autovista Group wird künftig alle Produkte nur noch in digitaler Form zur Verfügung stellen. **Sascha Rhyner**, Redaktion

■ Gute Fachleute sind für jede Branche entscheidend. Zu «gut» gehört auch «gut informiert», denn Stillstand ist bekanntlich Rückschritt. Zum Informationsstand tragen auch die Fachmedien bei – sowohl Print und online. Als Branchen- und Berufsverband des Autogewerbes bedauert der AGVS, dass die Wochenzeitschrift «Eurotax AutoInformation» nicht mehr erscheint.

«Im Rahmen der gruppenweiten Strategie der Konzentration auf das Kerngeschäft werden zukünftig alle Produkte der Autovista Group nur noch in digitaler Form zur Verfügung gestellt. Deshalb haben wir uns schweren Herzens und nach reiflicher Überlegung dazu entschlossen, «Eurotax AutoInformation» nach 45 Jahren einzustellen», erklärt Dirk-Marco Adams, Global Sales Director der Autovista Group. Die Strategie,

alle Services von Eurotax nur noch in digitaler Form zu verbreiten, sei die logische Konsequenz der Entwicklung im automobilen Umfeld.

Schon zu Beginn dieses Jahres erschien «Eurotax AutoInformation» nur noch alle zwei Wochen als gedruckte Ausgabe. «Wir werden unsere Leser auch in Zukunft über einen Newsletter – wahlweise auf Deutsch oder Englisch – mit wichtigen Informationen aus der gesamten Autobranche versorgen», verspricht Adams. Durch die Digitalisierung seien die Flexibilität und die Aktualität gewährleistet und die «schnellere Verarbeitung unserer verlässlichen und umfassenden Daten geht einfacher und effizienter».

Eurotax und AGVS verbindet eine sehr lange Partnerschaft. Auf dieser Basis haben die beiden Organisationen sich abgesprochen



und offerieren den bisherigen «Eurotax AutoInformation»-Lesern ein Abonnement des monatlich erscheinenden Garagistenmagazins AUTOINSIDE – mit rund 12 000 Exemplaren in Deutsch und Französisch das auflagenstärkste Fachmagazin im Schweizer Autogewerbe. Wir empfehlen das Schnupper-Abo für 6 Monate (CHF 22) oder das Mitarbeiter-Abo. <

## Abonnieren Sie Know-how!

Die Zukunft ist automobil. Und sie ist in Bewegung. Bleiben Sie auf dem Laufenden über

- relevante Entwicklungen im Autogewerbe
- die Menschen in unserer Branche und was Sie antreibt
- Aus- und Weiterbildungsangebote.

Das auflagenstärkste Fachmagazin im Schweizer Autogewerbe richtet sich an Entscheider, Kadermitarbeiter und Führungsnachwuchs.

**AUTOINSIDE**, Administration und Aboverwaltung  
Wölflistrasse 5, Postfach 64, 3000 Bern 22, [verlag@agvs-ups.ch](mailto:verlag@agvs-ups.ch)



Sponsored Content

# Vorteilhafte Versicherungs- lösungen für AGVS-Mitglieder

■ pd. Mit *innova* als starke Versicherungspartnerin an Ihrer Seite sichern Sie Ihr Unternehmen gegen die Risiken der gesetzlichen Lohnfortzahlungspflicht ab. Dank dem Rahmenvertrag zwischen dem AGVS und *innova* profitieren Sie als AGVS-Mitglied von attraktiven Prämien. Sie und Ihre Arbeitnehmer erhalten attraktive Rabatte auf Krankenzusatzversicherungen.

## 100 Prozent kalkulierbares Risiko für KMU

Mitarbeiter sind das wichtigste Kapital jeder Unternehmung – sie tragen zum wirtschaftlichen Erfolg bei. Doch kein Unternehmen ist vor unvorhersehbaren

Ereignissen geschützt: Fallen Mitarbeiter durch Krankheit am Arbeitsplatz aus, muss ihr Lohn während einer zeitlich begrenzten Frist weiterbezahlt werden. *innova* bietet für diesen Fall eine schlanke Lohnausfallversicherung. Davon profitieren Sie:

- einfache und standardisierte Versicherungslösung,
- besonders vorteilhafte Konditionen,
- wirkungsvolles Leistungsmanagement,
- individuelle Prämienkalkulation und
- kostenloses Case Management.

Das Case Management ist integrierter Bestandteil der *innova*-Lohnausfallversicherungen. Das Ziel dieser individuellen Betreuung ist die rasche und nachhaltige Wiedereingliederung erkrankter Mitarbeiter. <

## Geld für den Nachwuchs

Für alle AGVS-Mitglieder, die neu *innova*-Kunden werden, spenden wir 100 Franken an die Lehrlingsausbildung. Ein Versicherungswechsel zu *innova* lohnt sich also gleich doppelt: Sie profitieren von attraktiven Prämien und den Vorzügen des Rahmenvertrags zwischen *innova* und dem AGVS und investieren damit gleichzeitig in die Zukunft Ihrer Branche.



# Rundum-Service für Garagisten.

Profitieren Sie von der *innova* Lohnausfallversicherung.

Exklusiv für Mitglieder des Auto Gewerbe Verband Schweiz AGVS: Die Lohnausfallversicherung von *innova* zu attraktiven Prämien! Damit Sie vor den wirtschaftlichen Folgen eines Lohnausfalls geschützt sind und bei Krankheit oder Unfall über ein fortlaufendes Einkommen verfügen. Mit umfassenden Leistungen und kostenlosem Case Management.

Ausgezeichnet versichert: [www.innova.ch](http://www.innova.ch) | [verkauf@innova.ch](mailto:verkauf@innova.ch) | 0848 866 400

## Neuwagen-Anschluss- und Occasionsgarantien

# Wie beim Garagisten: Service wird immer wichtiger

Gute Konditionen und ein substanzieller Beitrag zur Kundenbindung sind nur die eine Seite einer Autogarantie. Wie beim Händler ebenfalls wird die andere Seite immer wichtiger: der Service. Um sich von der Konkurrenz abzuheben, investieren die Anbieter sehr viel in Mitarbeiter und Prozesse. **Reinhard Kronberg**, Redaktion

■ «Täglich im Dienst der Kunden zu stehen, ist eine grosse Herausforderung, die wir mit den Garagisten und Händlern teilen», sagt Marc Kessler, CEO von Quality1 AG, dem führenden Anbieter von Neuwagen-Anschluss- und Occasionsgarantien. Die Herausforderung beginnt bereits am Telefon: Die Mitarbeiter im Innendienst haben die Anweisung, dass kein Telefon länger als drei Mal klingeln darf – danach wird der Kunde in der jeweiligen Landessprache bedient. Nur in Ausnahmefällen kommt der Kunde in eine Warteschlange, aus der er aber spätestens nach zwei Minuten geholt werden muss.

## Reaktion auf Schadensmeldung innerhalb von 15 Minuten

Die Sicherung des hohen Qualitätsstandards steht im Tagesgeschäft an oberster Stelle: Eine erste Reaktion auf eine Schadensmeldung gegenüber dem Garagisten (Schadenfreigabe) hat innerhalb von 15 Minuten zu erfolgen, die Zahlung der Garagenrechnung spätestens innerhalb von zehn Tagen. «Beides gehört zu unseren Alleinstellungsmerkmalen», sagt Kessler, «da können wir uns keine Ausnahmen leisten.» Der Schaden- und der Kundendienst von Quality1 AG sind darauf ausgerichtet, fachlich immer auf dem aktuellsten Stand zu sein, was durch

permanente interne Weiterbildung und periodische externe Schulungen sichergestellt wird. Parallel dazu führt Quality1 AG regelmässig Kundenbefragungen durch, um die Erkenntnisse daraus umzusetzen. Ausserdem werden Verbesserungsvorschläge durch Mitarbeiter aktiv eingefordert.

«Eine hohe fachliche Qualifikation und das Beherrschen aller drei Landessprachen sind nur ein Teil der Anforderungen an den Innendienst», sagt Marc Kessler, «die Einstellung und das Verhalten gegenüber den Kunden der andere.» Von seinen Mitarbeitenden verlangt Kessler «in jeder Situation ein professionelles Verhalten». Dazu gehört, dass sie auch in Stresssituationen – und die gibt es praktisch täglich – freundlich und zuvorkommend bleiben, schnell und lösungsorientiert handeln und nie die Geduld verlieren. «Wir trainieren unsere Mitarbeiter darin, die Perspektive des Kunden einzunehmen und sich in seine Situation zu versetzen. Das führt automatisch zu einem höheren Verständnis und schliesslich dazu, dass der Kunde dort abgeholt wird, wo er aktuell steht», erklärt Kessler. Das setze ein ausgeprägtes Einfühlungsvermögen voraus, was schon bei der Auswahl der Mitarbeiter zu den Grundkriterien der Quality1 AG gehört – zusammen mit einer sehr hohen Affinität zur Automobilbranche.

## «Der Garagist schützt sich selber»

Was die hohen Qualifikationen für den Schaden- und den Kundendienst betrifft, so gelten diese selbstverständlich auch für den Aussendienst – mit dem Unterschied, dass hier der Beratungsaspekt noch stärker gewichtet wird. «Für unsere neun Aussendienstmitarbeiter besteht die besondere Herausforderung darin, die Garagisten und Händler in allen Belangen bestmöglich zu unterstützen, um so einen Mehrwert für ihr Tagesgeschäft zu schaffen – denn nach dem Vertragsabschluss zeigt sich die Qualität des Garantieanbieters», sagt Kessler. Die Garantie sei heute in praktisch jedem Verkaufsgespräch ein Thema. «Die Kunden sind auch in dieser Frage zunehmend sensibilisiert. Sie verlangen eine Sicherheit und sind in der Regel auch bereit, dafür zu bezahlen.» Marc Kessler: «Mit einer Garantie schützt sich der Garagist und Händler auch selber.» Ausserdem habe das Anbieten einer Neuwagen-Anschluss- oder Occasionsgarantie heutzutage mehr mit Service und Dienstleistung zu tun als mit dem reinen Verkauf. Das entspreche ganz einfach dem heutigen Kundenbedürfnis. <

Lesen Sie auf [agvs-upsa.ch](http://agvs-upsa.ch) die 10 meistgestellten Fragen an den Schaden- und den Kundendienst von Quality1 AG – und natürlich die Antworten dazu.



Bestmögliche Unterstützung der Garagisten und Händler: das Aussendienst-Team von Quality1 AG.



Marc Kessler: CEO Quality1 AG.





## AGVS-Frauenseminar

# Auf Erfolgskurs

Zum 26. Mal findet dieses Jahr das beliebte Frauenseminar des AGVS statt. Seit 25 Jahren stellt die Arbeitsgruppe jährlich mit viel Engagement ein lehrreiches und spannendes Seminar für Garagistenfrauen zusammen. **Philipp Lendenmann**, AGVS

■ Weiterbildung und Netzwerk unter den Garagistenfrauen ist mehr denn je ein Thema.

Gross geschrieben wird jeweils auch der Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmerinnen, dank dem im Laufe der Zeit viele Freundschaften und Kontakte geknüpft werden konnten.

Viele lehrreiche Referate durch erfahrene Fachpersonen konnten durchgeführt werden. Unter den bisherigen Referenten waren klingende Namen wie Hannes Brachat oder Sonja Buholzer. Sogar Alt-Bundesrat Hans-Rudolf Merz konnte schon am AGVS-Frauenseminar begrüsst werden.

Mannigfaltig sind die Themen: Ehe- und Erbrecht, Kündigungsrecht, korrektes Briefeverfassen, Mitarbeiterführung, Qualitätsmanagement, um nur einige der wichtigsten Themen im Verlauf der 25 Jahre aufzulisten. Ein grosser Teil der Seminare wird der Persönlichkeitsschulung sowie dem Zeitmanagement gewidmet.

Zeiteinteilung ist für Geschäftsfrauen zur Bewältigung des Alltags mit Familie und Geschäft immens wichtig. Zudem sind die Frauen in den Betrieben – neben den geschäftlichen Bereichen (Administration, Buchhaltung usw.) – oft auch für den «emotionalen» Bereich zuständig.

Frauen reagieren in dieser Männerwelt eher auf Spannungen und Misstöne im Betriebsklima, wodurch das Thema Mentaltraining besonders gefragt ist. In diesen Sommer wurde bereits das 20. Fortsetzungsseminar zu diesem Thema angeboten. Dank der Trainerin Lis Lustenberger erfahren die Teilnehmerinnen manches «Aha-Erlebnis» und fahren mit viel Motivation und neu gestärkt nach Hause.

Seit Beginn des Frauenseminars ist die Seminargebühr gleichgeblieben. Zu einem vergleichsweise günstigen Preis kann den Teilnehmerinnen eine qualitativ hochstehende, mehrere Bereiche abdeckende Weiterbildung angeboten werden.

Jedes Jahr findet das Frauenseminar in einer anderen Region der

Schweiz statt. Die jeweilige Region wird den Damen durch den Auswärtsabend, an dem es bisweilen ziemlich ausgelassen zu und her geht, in typisch lokalem Ambiente und mit kulinarischen Genüssen näher gebracht.

Das diesjährige Frauenseminar wird vom Montag bis Mittwoch, 23. bis, 25. Oktober 2017, und vom Montag bis Mittwoch, 6. bis 8. November 2017, in Solothurn stattfinden. Gerne werden neue, interessierte Garagistenfrauen aufgenommen. <

### Informationen und Anmeldungen

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

[www.agvs-upsa.ch/berufsbildung/agvs-business-academy](http://www.agvs-upsa.ch/berufsbildung/agvs-business-academy)

IHR SPEZIALIST  
FÜR GETRIEBE,  
LENKUNGEN  
UND ACHSEN.

ZF Services Schweiz AG  
8604 Volketswil  
[zf.com/services/ch](http://zf.com/services/ch)





# AGVS Business Academy

## AUGUST

### Basisseminar 2017 für Automobilverkäufer/innen, 12 Tage

Das Basis-Verkaufsseminar für Neueinsteiger vermittelt die notwendigen Grundkenntnisse für den Automobilverkauf. Die Teilnehmer wissen, was vom ersten Kundenkontakt bis zum Abliefern des Fahrzeuges oder zum Service après-vente zu tun ist. Sie sind in der Lage, die Kunden kompetent und zuvorkommend zu beraten.

> 17. August 2017 – 1. September 2017, Bern

### Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

Der Lehrgang umfasst acht Module, die einzeln abgeschlossen werden. Sind alle Module erfolgreich bestanden, steht der Weg offen, den eidgenössischen Fachausweis zu erlangen.

> Start Lehrgang: 17. August 2017 in Bern, Dauer: drei Semester, berufsbegleitend

### Berufs- und Praxisbildnerschulung Kaufmann/-frau EFZ (BiVo 2012), 1 Tag

Einführung in die kaufmännische Grundbildung in der Branche Automobil-Gewerbe (BiVo 2012) für Ausbildungsverantwortliche.

> 17. August 2017, Winterthur  
28. August 2017, Bern

### MWST Grundkurs, 1 Tag

Der Grundkurs ist eine aktuelle, praxisnahe Einführung in die Mehrwertsteuer im Automobilgewerbe unter Anwendung von Fallbeispielen. Der Tageskurs soll den Teilnehmern einen Überblick über die Mehrwertsteuer verschaffen. Es werden die

wichtigsten Elemente der Mehrwertsteuer behandelt, damit in der Praxis die korrekte Anwendung gesichert ist.

> 23. August 2017, Bern

## SEPTEMBER

### Steigerung der Produktivität und Rentabilität im Aftersales-Geschäft

Am Ende dieses Kurses sind die Teilnehmer in der Lage, mit den wichtigsten Kennzahlen zu arbeiten und Massnahmen zur Steigerung der Produktivität umzusetzen. Umsätze und Erträge sollen durch mehr Effizienz und damit verrechenbare Stunden im Aftersales-Geschäft erhöht werden. Zu Ihrer Unterstützung erhalten Sie Checklisten, Beispiele und ein einfaches Excelsheet zur Berechnung und Überwachung der wichtigsten Kennzahlen.

> 21. September 2017, Bern

### Workshop Mitarbeitergespräch, 1 Tag

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

> 24. August 2017, Bern  
22. November 2017, Bern

### Facebook, Xing, Twitter et WhatsApp dans la vente automobile

Les différentes plateformes des réseaux sociaux comme Facebook, Xing, Twitter et WhatsApp nous offrent de nouvelles possibilités pour communiquer avec nos clients, gagner de nouveaux clients et les fidéliser sur le long terme. Cet atelier est spécialement conçu pour la branche automobile.

> 6 septembre 2017 à Paudex

### Cours d'introduction « Orfo 2012 » employé-es de commerce, 1 journée

Cette formation a pour objectif d'informer les personnes responsables de la formation des employé-es de commerce de la branche automobile sur la nouvelle ordonnance sur la formation professionnelle initiale (Orfo 2012) ainsi que les initier à l'utilisation de la plateforme time2learn.

> 8 et 12 septembre 2017 à Yverdon

### 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. Ziel ist es u.a., die Neuerungen im Zusammenhang mit dem **revMWSTG ab 1.1.2018** zu kennen und zu wissen, welche Abklärungen und Massnahmen im Jahr 2017 vorzunehmen sind.

> 20. September 2017, Bern

## OKTOBER

**Praxistaugliches Arbeitsrecht für Garagisten, 1 Tag**

Mehr dazu erfahren Sie im Artikel unten auf dieser Seite.

> 11. Oktober 2017, Bern



## NOVEMBER

**Occasionsmanagement, 1 Tag**

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

> 7. November 2017, Bern

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

Groupes cibles: Propriétaires, Directeurs, Vendeurs automobiles. Contenu: Expositions et présentation des occasions, Elaborer toute la procédure de reprise, Gestion des stocks de véhicules d'occa-

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

> 9 novembre 2017 à Paudex

**Eurotax AutocalcPro-Kurs mit EurotaxRepairEstimate, 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.

> 9. November, Winterthur

**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.

> 29. November 2017, Bern

## FEBRUAR 2018

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

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

> 27. und 28. Februar 2018, Bern

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](http://www.agvs-upsa.ch).



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



# Praxistaugliches Arbeitsrecht für Garagisten

■ **mj/os.** Stellen Sie sich vor, Ihr wichtigster Mitarbeiter kündigt das Arbeitsverhältnis. Wenn das nicht schlimm genug wäre, fällt dieser zusätzlich krankheitshalber aus. Wissen Sie, was das für rechtliche Konsequenzen zur Folge hat? Diese und andere Rechtsfragen aus dem Alltag eines Garagisten werden an diesem Kurs behandelt.

Der AGVS bietet seine Unterstützung in allen rechtlichen Fragen an, die im Tagesgeschäft der Garagisten auftreten können. Er hilft vor allem mit telefonischen und schriftlichen Stellungnahmen. Die mündlichen Fragestellungen an die Juristin, die Rapporte der Kundendienstberater sowie die Bedarfsumfrage der AGVS Business Academy 2016 zeigten auf, dass ein Tageskurs für die wichtigsten Grundsätze in Sachen Arbeitsrecht für Garagisten ein interessantes Thema ist.

Während diesem Tagesseminar beleuchten wir gemeinsam mit Ihnen nebst den theoretischen Grundsätzen vor allem Ihre eingereichten Beispiele mit den wichtigsten Fragen rund ums Arbeitsrecht in Ihrer Gara-

ge und beleuchten jeweils die Grundlagen zu folgenden Themen:

**Beendigung des Arbeitsverhältnisses**

- bei befristetem Arbeitsvertrag
- während der Probezeit
- ordentliche und fristlose Kündigung
- Aufhebungsvertrag mit Vor- und Nachteilen, Beispielen



Olivia Solari, Juristin MLaw und seit 2014 Verantwortliche Rechtsdienst beim AGVS.

**Arbeitszeit und Arbeitszeiterfassung**

- Überstunden, Überzeit, Gleitzeit

**Krankheit**

- Lohnfortzahlung allgemein
- Verlängerung bei Krankheit mit Berechnungsbeispielen

**Pflichten des Arbeitnehmers**

- Arbeitspflicht
- Treuepflicht
- Haftpflicht

Bei Bedarf: Zeugnis, Auskunftspflicht, bezahlte Arztbesuche. <

**Kurs Arbeitsrecht**

Mittwoch, 11. Oktober 2017,  
9.00 – 17.00 Uhr Mobilcity Bern  
CHF 380 für AGVS-Mitglieder  
Anmeldungen online  
[www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch)



# Aktuelle regionale Veranstaltungen zur Aus- und Weiterbildung im Automobilgewerbe

## AARGAU

### Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Lehrgangsstart: 6. September 2017

Weiterbildungszentrum Lenzburg

> [www.wbzlenzburg.ch](http://www.wbzlenzburg.ch)

## BASEL

### Lehrgang Automobildiagnostiker

Beginn August 2017 – September 2019

AGS Basel, GIB Liestal, AGVS Sissach

> [www.agvsbsbl.ch](http://www.agvsbsbl.ch)

## BERN

### Lehrgang Automobildiagnostiker

am IDM Thun und BZ Emme

Kursstart: August 2018

Informationsabend:

Bfe Burgdorf, Montag, 13. November 2017, 18.30 Uhr, Mensa

IDM Thun, Dienstag, 16. November 2017,

18.30 Uhr, Zimmer 118

> [www.idm.ch](http://www.idm.ch)

### Workshop Jugendliche & Eltern

#### Berufswelt Automobil und Transport

Mittwoch, 15. November 2017

14.00 – 17.30 Uhr

Mobilcity Bern, Wölflistrasse 5, Gebäude

Nummer 9, 3006 Bern

Anmeldung unter:

> [www.fokus-technik.ch/anmeldung](http://www.fokus-technik.ch/anmeldung)

### Workshop für Jugendliche, Eltern, Lehrpersonen & Laufbahnberater/innen

Berufswelt Automobil und Transport

Donnerstag, 16. November 2017

14.00 – 17.30 Uhr

Mobilcity Bern, Wölflistrasse 5, Gebäude

Nummer 9, 3006 Bern

Anmeldung unter:

> [www.fokus-technik.ch/anmeldung](http://www.fokus-technik.ch/anmeldung)

### Kundendienstberater/in Autogewerbe BP

Vorbereitungskurs auf die eidg.

Berufsprüfung

Start am Mittwoch, 31. Januar 2018

> [www.gibb.ch/Weiterbildung](http://www.gibb.ch/Weiterbildung)

### Betriebswirt/in im Autogewerbe HFP

Vorbereitungskurs auf die Höhere

Fachprüfung HFP

Start am Freitag, 17. August 2018

> [www.gibb.ch/Weiterbildung](http://www.gibb.ch/Weiterbildung)

### Automobildiagnostiker/in BP Fachrichtung P oder N

Vorbereitungskurs auf die eidg.

Berufsprüfung

Start am Mittwoch, 15. August 2018

> [www.gibb.ch/Weiterbildung](http://www.gibb.ch/Weiterbildung)

## HORW

### Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Start Vorbereitungskurs im August 2017

AGVS Ausbildungszentrum Horw

> [www.agvs-zs.ch](http://www.agvs-zs.ch)

## SOLOTHURN

### Lehrstellenbörsen:

Oensingen 1.9.2017 ab 16 Uhr, Bienkensaal

Bucheggberg 4.9.2017 ab 16 Uhr, Lüterkofen

Leberberg 7.9.2017 ab 16 Uhr, Solothurn

Heso Halle 7

Derendingen 14.11.2017 ab 14 Uhr, OZ

## ST. GALLEN

### Lehrgang Automobildiagnostiker 2017-2019

Kursstart Donnerstag, 17. August 2017

#### neu mit Einführungstagen

noch freie Plätze

AGVS Ausbildungszentrum St. Gallen

> [www.agvs-abz.ch](http://www.agvs-abz.ch)

## THURGAU

### Lehrgang Automobildiagnostiker/-in

#### mit eidg. Fachausweis Fachrichtung

#### Personenwagen 2017-2019

Lehrgangsstart: Dienstag, 15. August 2017

Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden

Weitere Informationen:

> [eb.gbw.ch](http://eb.gbw.ch) (Lehrgänge Automobildiagnostiker)

## WINTERTHUR

### Automobil-Verkaufsberater

Lehrgangsstart: 22. August 2017

STF Winterthur

> [www.stfw.ch/aavb](http://www.stfw.ch/aavb)

### Dipl. Betriebswirt im Automobilgewerbe

Lehrgangsstart: 23. August 2017

STF Winterthur

> [www.stfw.ch/abwa](http://www.stfw.ch/abwa)

### Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Lehrgangsstart: 4./5. September 2017

STF Winterthur

> [www.stfw.ch/ad](http://www.stfw.ch/ad)

> [www.stfw.ch/adwo](http://www.stfw.ch/adwo)

### Infoveranstaltung Kundendienstberater im Automobilgewerbe

Montag, 23. Oktober 2017, 19.00 – 20.30 Uhr

Lehrgangsstart: 13. Januar 2018

STF Winterthur

> [www.stfw.ch/akb](http://www.stfw.ch/akb)

## ZÜRICH

### Infoveranstaltung Automobildiagnostiker, Automobil-Werkstattkoordinator und Betriebswirt

Dienstag, 19. September 2017, und

Mittwoch, 4. Oktober 2017

18.30 bis 20.30 Uhr

TBZ Zürich

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

## ROMANDIE

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

Prochaine session: 19.9.2017 – 6.4.2019

au Centre Patronal de Paudex

> [www.romandieformation.ch](http://www.romandieformation.ch)

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

Séance d'information: 31.10.2017 18h

Prochaine session: 18.4.2018 – 2.5.2020

au Centre Patronal de Paudex

> [www.romandieformation.ch](http://www.romandieformation.ch)

### Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Séance d'information: 14.11.2017 18h

Prochaine session: 25.4.2018 – 27.11.2019

au Centre Patronal de Paudex

> [www.romandieformation.ch](http://www.romandieformation.ch)

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

Séance d'information: 20.3.2018 18h

Prochaine session: 11.9.2018 – 30.6.2019

au Centre Patronal de Paudex

> [www.romandieformation.ch](http://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](mailto:myfuture@agvs-upsa.ch). Informationen zu allen Weiterbildungen erhalten Sie unter [www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/hoehereberufsbildung](http://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/hoehereberufsbildung).



## Branchenlösung BAZ

# Ab 1. Juli: Wichtige Ergänzungen bei der Arbeitssicherheit und beim Gesundheitsschutz

■ kb. Die Branchenlösung BAZ für das Auto- und Zweiradgewerbe bietet ein umfassendes Instrument, um Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz im Betrieb systematisch umzusetzen. Von der Struktur her werden die 10 Punkte der EKAS abgebildet. Wichtigstes Hilfsmittel für die Informationen ist das Onlinetool «asa-control», wo sämtliche Dokumente abgelegt werden. Das «asa-control» bietet verschiedene Funktionen, wie z. B. Gefährdungsermittlung und Massnahmenplanung, Notfallorganisation sowie Wartung und Unterhalt.

Die Dokumente der Branchenlösung werden regelmässig aktualisiert. So sind auch für Ende Juni verschiedene Ergänzungen geplant:

## 2.2 Zusammenarbeit mit Fremdfirmen

Mitarbeitende von Fremdfirmen müssen über die Gefährdungen und Belastungen im Be-

trieb informiert werden. Mit der neuen Checkliste im «asa-control» gelingt dies optimal.

## 4.5 Spritzlackieren mit Polyurethanlacken

Die meisten Decklacke und auch andere Lacksysteme basieren auf Polyurethanen und enthalten gesundheitsgefährliche Isocyanate. Insbesondere beim Spritzen sind die notwendigen Massnahmen zum Schutz der Gesundheit zu treffen.

## 9.4 Mutterschutz Beurteilung Arbeitsplatz

Schwangere Frauen dürfen nur dann gefährliche und beschwerliche Arbeiten verrichten, wenn keine gesundheitliche Belastung für Mutter und Kind vorliegt. Auf Basis einer Risikobeurteilung wird der Arbeitsplatz beurteilt, worauf die nötigen Massnahmen getroffen



werden. Wir bitten unsere BAZ Mitglieder, diese wichtigen Neuerungen genau zu lesen und umzusetzen! <



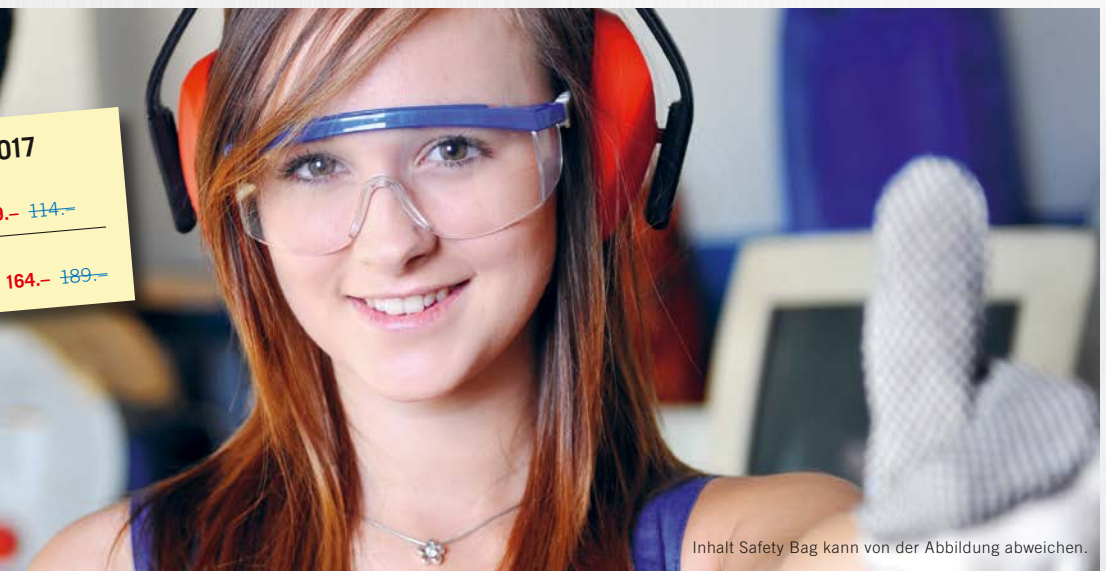
Weitere Infos unter:  
[www.safetyweb.ch](http://www.safetyweb.ch)

## Schützen Sie Ihre Lernenden und sich mit dem Safety Bag!

Aktion gültig vom 3.7.2017–4.9.2017

Safety Bag ohne Sicherheitsschuhe:  
BAZ-Mitglieder 59.– 89.– | Nichtmitglieder 89.– 114.–

Safety Bag mit Sicherheitsschuhen:  
BAZ-Mitglieder 114.– 139.– | Nichtmitglieder 164.– 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](http://www.safetyweb.ch).

Beträchtliches Einsparpotenzial dank automatisierten Kupplungssystemen

# Segeltechnik

Lösungen für die Reduktion der CO<sub>2</sub>-Emissionen sind ein Dauerthema. Für die Handschaltgetriebe zeichnet sich ein beträchtliches Einsparpotenzial mit der automatisierten Kupplung von Schaeffler ab. Drei Systeme stehen für die Fahrzeughersteller zur Auswahl. **Harry Pfister**, auto&wissen

■ Bisher war das Segeln eher Fahrzeugen mit Automatik- oder Doppelkupplungsgetrieben sowie Hybridfahrzeugen vorbehalten. Mit dem Begriff Segeln wird beim Fahrzeug die Funktion beschrieben, während der Fahrt den Verbrennungsmotor auszuschalten und vom Antriebsstrang abzukoppeln. Der Zulieferer Schaeffler hat ein System in Fahrtests vorgestellt, das auch mit Handschaltgetrieben einwandfrei funktioniert. Von den rund 80 Millionen weltweit produzierten Fahrzeugen pro Jahr ist die Hälfte mit einem Handschaltgetriebe ausgestattet. Mit der so genannten E-Clutch sieht Schaeffler deshalb ein gutes Potenzial zur CO<sub>2</sub>-Reduktion von bis zu 8 Prozent im realen Stadtverkehr. Bis circa 2018 soll die E-Clutch in Serienfahrzeugen anzutreffen sein.

**Zusatzaktor**

MTplus ist ein add-on-System (Bild 1). Es beinhaltet das Grundprinzip der bisherigen hydraulischen Kraftübertragung. Lediglich ein zusätzlicher Aktuator mit Druckspeicher wird direkt in die Hydraulikleitung eingebaut. Bei diesem System wird der Motor bei konstanter Fahrt vom Getriebe getrennt und entweder ganz abgeschaltet oder im Leerlauf weiterbetrieben. Um das Segeln einzuleiten, wird insbesondere die Information erfasst, wie der Fahrer vom Gas geht. Das Auskuppeln übernimmt dabei MTplus. Im künftigen Verbrauchsmesszyklus nach WLTC (Worldwide harmonized Light duty driving Test Cycle) lässt sich so der Treibstoffverbrauch um mindestens 3 Prozent senken, wenn der Motor beim Segeln abgestellt wird.



Bild 1. MTplus wird zwischen Geber- und Nehmerzylinder platziert. Oben links der Kupplungsaktuator.

Clutch-by-wire hat keine direkte Verbindung zum Kupplungs-ausrücker. Um das Gefühl einer normalen Kupplungsbetätigung zu ermöglichen, wird die fehlende Gegenkraft des Ausrücksystems auf das Pedal über einen Kraftemulator erzeugt. Die Federkraft im Steller sorgt dafür, dass die Betätigungskraft nicht linear verläuft. Mithilfe eines Sensors wird die Pedalstellung an ein Steuergerät gemeldet. Dieses sendet die entsprechenden Signale an einen intelligenten Aktor. Er besteht aus einem Aktor, der die gesamte Elektronik, den bürstenlosen Elektromotor und einen Spindeltrieb (Planeten-Linearantrieb) beinhaltet (Bild 4). Der Aktor selbst überträgt den hydraulischen Druck an den Nehmerzylinder der Kupplung. Dadurch nimmt der Fahrer nicht unmittelbar wahr, dass die Kupplungsbetätigung automatisiert ist, sondern fährt weiterhin, wie er es vom Handschaltgetriebe gewohnt ist.

Durch die elektronische Anbindung der Kupplung sind sehr schnelle Schaltvorgänge möglich. Falls Fahrzeughersteller den sehr schnellen Gangwechsel bevorzugen, liefert Schaeffler auf Wunsch gleich noch Karbonbeläge für die Getriebesynchronisation. Bei den Versuchsfahrten mit dem neuen System wurde sogar eine Möglichkeit geboten, mit einem geänderten Kupplungskennfeld einen Sportmodus zu integrieren. In diesem Modus greift die Kupplung hart und äusserst griffig. Vorstellbar ist, dass in Zukunft in den Serienfahrzeugen der Kunde per Tastendruck zwischen den verschiedenen Varianten (beispielsweise Eco, Comfort oder Sport) wählen kann.

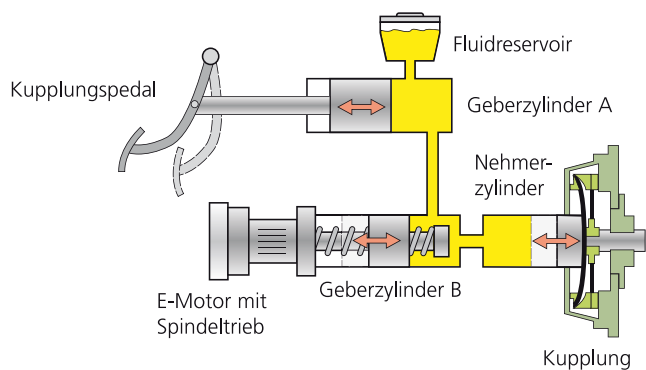


Bild 2. Das Aktorkonzept von MTplus ermöglicht sowohl eine konventionelle Betätigung über das Kupplungspedal wie auch eine automatisierte Betätigung der Kupplung über den E-Motor mit Spindeltrieb.

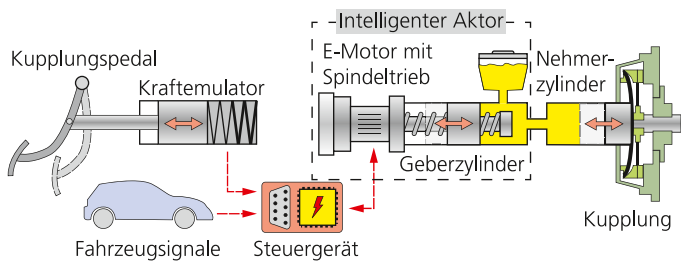


Bild 3. Das Clutch-by-wire-System kommt ohne direkte Verbindung zwischen Kupplungspedal und Kupplung aus.

### Ohne Kupplungspedal

Das elektronische Kupplungsmanagement (EKM) ist die höchste Ausbaustufe und kommt ohne Kupplungspedal aus (Bild 5). Ein Hall-Sensor am Schalthebel liefert einem Steuergerät die Information, dass der Fahrer eine Gangwahl vornimmt. Das Steuergerät übermittelt die Daten an den Aktor, der wie beim Clutch-by-wire-System den Ausrücker hydraulisch betätigt und das Auskuppeln einleitet. Ein weiterer Hall-Sensor im Getriebe liefert die Information, dass der Gang sicher eingelegt ist. In diesem Moment wird wieder eingekuppelt und der Kraftfluss hergestellt.

Nach einer sehr kurzen Gewöhnungszeit vermisst der Fahrer das dritte Pedal gar nicht mehr. Es bereitet sogar Spass, einfach die Gänge rauf- und runterzuschalten, ohne das linke Bein zu benutzen. Das Beste daran ist jedoch, dass alle staugeplagten Fahrzeuglenker sich nun entspannt auf das Gasgeben und Bremsen im Stop-and-go-Verkehr konzentrieren können. Dies war bisher nur den Fahrzeugen mit Automatik- oder Doppelkupplungsgetrieben vorbehalten. Ein Anfahren im 2. Gang war im Versuchsträger ebenfalls möglich. Beim Anfahren im 3. Gang wurde der Schutzmechanismus aktiv. Der Fahrer und alle Passagiere bekommen dann eine Rückmeldung, indem der Motor im Zusammenspiel mit der Kupplung «bockt». Eine andere denkbare Methode wäre das Aktivieren einer Meldung oder Kontrollleuchte im Instrumentenbrett.

### Segelvorgang

Das Segeln mit Clutch-by-wire oder EKM ist ebenfalls möglich. Grundsätzlich müssen fürs Segeln einige Fahrzeugbedingungen er-

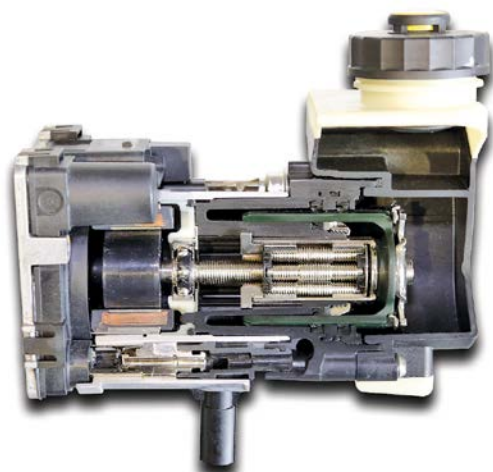


Bild 4. Der Aktuator für Clutch-by-wire wird sich in den nächsten Generationen noch deutlich verkleinern.

füllt sein. Einerseits muss eine elektrische Lenkhilfe an Bord sein, um die Lenkbarkeit bei «Motor aus» sicherzustellen. Andererseits muss die Bordspannung genügend hoch sein. Fahrzeuge mit Klimaanlage sollten allenfalls über einen Speicher-Verdampfer verfügen, um die gewünschte Innenraumtemperatur auch bei hohen Aussen-temperaturen im Segelvorgang zu gewährleisten.

Sind alle Parameter im grünen Bereich, können zwei Szenarien ab dem 3. oder 4. Gang eingeleitet werden: Segeln mit «Motor aus» oder mit «Motor im Leerlauf». Erstaunlich schnell wird der Motor ausgeschaltet, nachdem der Fahrer das Gaspedal losgelassen hat. Im Instrumentenbrett zeigt dann ein «Segelsymbol» an, dass das Auto ohne Antrieb vom Verbrennungsmotor unterwegs ist. Was bisher mit der Schubabschaltung zum Treibstoffsparen geführt hat, wird nun mit dem Abkoppeln des Motors vom Getriebe perfektioniert.

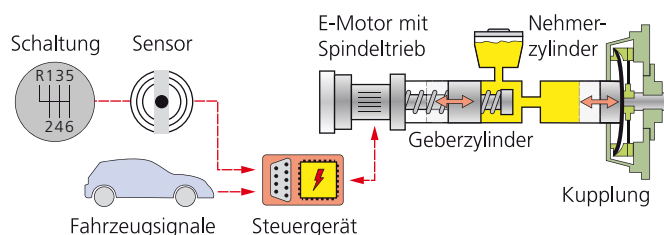


Bild 5. Bei EKM wird ganz auf ein Kupplungspedal verzichtet.

Das System verzichtet auf das Schleppmoment des Motors und kann so die Bewegungsenergie für eine längere Wegstrecke nutzen. Sogar bei sanften Bremsmanövern wurde der Motor nicht wieder gestartet.

Ein Wiederstart des Motors erfolgt, sobald die berechnete Drehzahl für den entsprechenden Gang (4. bis 6.) zu gering ausfallen würde. Denkbar ist in dieser Situation ebenfalls das Aktivieren einer entsprechenden Kontrollleuchte, um den Fahrer zum Gangwechsel zu animieren. Der Motor wird zudem bei zu geringem Unterdruck im Bremskraftverstärker gestartet oder zum Beispiel aufgrund von Informationen des *g*-Sensors (Steigung/Gefälle). Mit Informationen des Navigationssystems könnte auf die Topografie des Strassenverlaufs frühzeitig reagiert werden, um zu segeln oder den Motor wieder zu starten.

Für den Wiederstart innerhalb circa einer Sekunde stehen zwei Varianten zur Verfügung: starten des Motors mit dem Anlasser oder indem die Kupplung automatisch kurz geschlossen wird. Ersteres hört der Fahrer je nach Schalldämmung ganz leicht, wenn der Starter einspurt. Das Zweite wird ohne Rucken vollzogen und ist praktisch nicht wahrnehmbar. Der Blick auf den Drehzahlmesser offenbart jeweils bei beiden Startvarianten, dass nun der Motor läuft. <



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

Analysen und Prognosen im Auftrag des AGVS

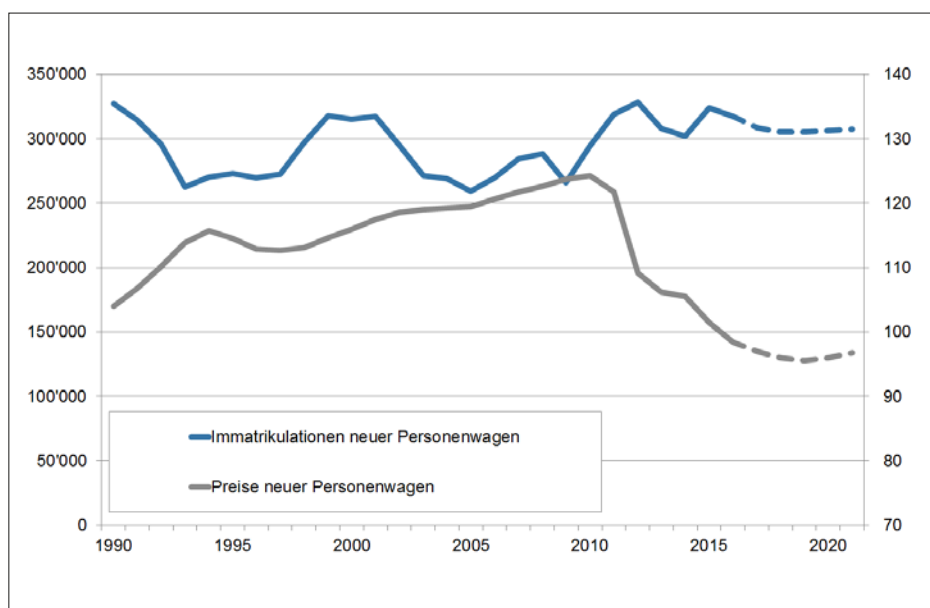
# Autogewerbe: Weit mehr als Handel

In der erstmals erstellten Publikation «Perspektiven für das Autogewerbe» prognostiziert BAK Basel auch für die nächsten Jahre eine stabil hohe Anzahl an Neuimmatrikulationen. Überdies wird die Bedeutung der Branche «Instandhaltung und Reparatur» dokumentiert: Sie beschäftigt rund zwei Drittel der 88 000 im Autogewerbe beschäftigten Personen und generiert rund 55 Prozent des Gesamtumsatzes. **Jonas Stoll, BAK Basel**

■ Die Nachfrage nach neuen Personenwagen hat sich mit dem Einbruch des Preisniveaus der vergangenen Jahre signifikant erhöht. Zusätzlich hat das hohe Bevölkerungswachstum dazu beigetragen, dass verglichen mit früheren Jahren deutlich mehr neue Personenwagen gekauft werden. Im Weiteren dürften die technologischen Avancen in Richtung erhöhter Umweltverträglichkeit dem Verkehrsmittel Auto weitere Gunst bei den Konsumenten verliehen haben und damit die Nachfrage zusätzlich stützen. Zusammen tragen diese Entwicklungen dazu bei, dass die Anzahl der registrierten Neuimmatrikulationen zukünftig deutlich über dem Durchschnitt der letzten 25 Jahre liegen dürfte. Aufgrund der gegenläufigen Tendenzen des Fahrzeughalte- und des Konjunkturzyklus ist zu erwarten, dass der Verlauf der Anzahl Neuimmatrikulationen in den kommenden Jahren weniger schwankungsintensiv ausfällt als in früheren Phasen. BAK Basel erwartet für die Jahre 2017 bis 2021 eine durchschnittliche jährliche Anzahl neuangemeldeter Personenwagen von 307 000 und damit rund 15 000 Fahrzeuge pro Jahr mehr als im Mittel der letzten 25 Jahre.

## Gegeneffekt zum Peak nach Frankenschock setzt sich abgeschwächt fort

In den ersten vier Monaten 2017 haben sich die Preisabschläge auf neue Personenwagen weiter fortgesetzt. Damit halten die deutlichen Preisrückgänge im Nachgang an den Aufwertungsschock länger als erwartet an. Gleichzeitig setzte sich im ersten Jahrest Drittel der 2016 begonnene Rückgang bei den neuimmatrikulierten Personenwagen leicht schwächer fort, als im Herbst prognostiziert. Positive Tendenzen der Monate Februar und März wurden durch einen Einbruch im April



Historischer Preissturz stützt Neuimmatrikulationsverlauf. Preise (rechts) indiziert, Dez. 2015 = 100; Quelle: BSF, BAK Basel.

aufgehoben. Die starken Schwankungen zu Jahresbeginn sind zu einem grossen Teil auf Kalendereffekte zurückzuführen.

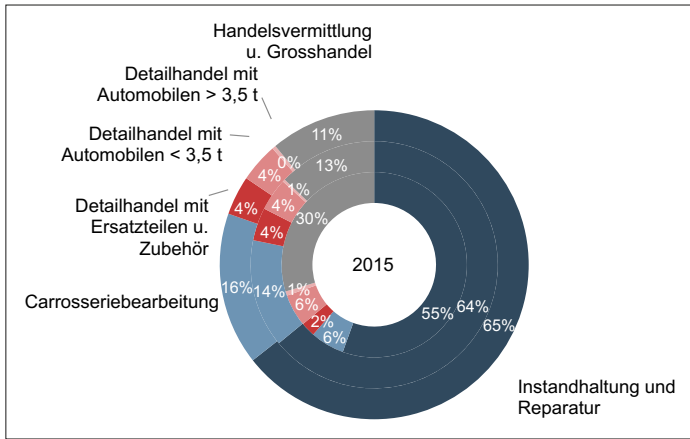
Für das gesamte Jahr 2017 erwartet BAK Basel neu bei einem Rückgang des Preisniveaus um 1,4 Prozent eine Abnahme der neuimmatrikulierten Personenwagen um 2,7 Prozent. Damit wird für 2017 mit 309 000 Neuanmeldungen gerechnet (2016: 317 000). Im kommenden Jahr ist davon auszugehen, dass sich die Korrektur zur Boom-Phase nach der Mindestkursaufhebung weiter auf 305 000 Neuanmeldungen fortsetzt. Die Prognoserevision zum Herbstausblick ist auf die positiveren Entwicklungen der vergangenen Monate zurückzuführen. Die tiefen Preise zusammen mit den konjunkturellen Aufhellungen scheinen die Sättigungstendenzen etwas stärker zu überlagern, als bisher erwartet.

## Aftermarket generiert rund viermal mehr Wertschöpfung als der Handel

Das Autogewerbe erwirtschaftet jährlich rund ein Prozent der gesamten Schweizer Wertschöpfung und fällt damit in die Gröszenordnung der Branchen Forschung und Entwicklung sowie Immobilienwesen. Bei der Beschäftigung liegt der Anteil an der Gesamtwirtschaft mit rund zwei Prozent doppelt so hoch. Damit stellte das Autogewerbe im vergangenen Jahr rund 78 000 Vollzeitstellen bereit und beschäftigte rund 88 000 Personen, wovon über ein Drittel bei Mitgliedern des AGVS angestellt ist. Mit 6900 Lernenden und gesamthaft rund 9000 Nachwuchskräften und Fachkräften in Ausbildung nehmen die Mitglieder des AGVS auch eine wichtige Förderfunktion wahr.

Nahezu zwei Drittel aller Beschäftigten (ohne Subbranche Motorräder) arbeiten in





Aftersales-Geschäft mit grosser struktureller Bedeutung für das Autogewerbe; Innerer Kreis: Umsatz (2014), mittlerer Kreis: Bruttowertschöpfung (2015), äusserer Kreis: Beschäftigung in VZÄ (2015); Quelle: BSF, BAK Basel.

Betrieben der Teilbranche «Instandhaltung und Reparatur». Zählt man Carrosseriebetriebe hinzu, macht der gesamte Aftermarket rund vier Fünftel des Autogewerbes aus. Deutlich geringer ist hingegen die Bedeutung des Handels. Lediglich acht Prozent der Angestellten arbeiten im Detailhandel, davon vier Prozent im Verkauf von Automobilen an Endverbraucher. Die verbleibenden Angestellten sind im Grosshandel und der Handelsvermittlung tätig.

Ein ähnliches Bild zeigt sich bei der Wertschöpfungszusammensetzung. Der Handel mit Fahrzeugen erwirtschaftet eine rund viermal kleinere Wertschöpfung als der Aftermarket. Ein Vergleich der Beschäftigungsanteile mit den Wertschöpfungsgewichten zeigt, dass

die Arbeitsproduktivität bei den Garagisten leicht tiefer ausfällt als im Grosshandel und in der Handelsvermittlung (Importeure).

Grösser fallen die Unterschiede beim Vergleich der Beschäftigungs- und der Wertschöpfungsanteile mit der Umsatzzusammensetzung aus. Bei den Umsätzen kommt dem Handel mit Automobilen eine deutlich grössere Bedeutung zu. Allerdings stellen die Betriebe der Branche «Instandhaltung und Reparatur» zusammen mit den Carrosseriebetrieben mit rund 60 Prozent des Gesamtumsatzes immer noch die grösste Branche innerhalb des Autogewerbes dar. Die grössten Anteilsunterschiede zwischen Umsatz und Wertschöpfung weist die Branche «Handelsvermittlung und Grosshandel» auf. Aber auch im Detailhandel mit Automobilen übersteigt das Umsatzgewicht den Wertschöpfungsanteil. Grund dafür ist, dass die mit dem Verkauf verbundene Wertschöpfung nur einen kleinen Teil des Umsatzes ausmacht. Ausschlaggebend dafür ist, dass der grösste Teil des Umsatzes auf die Herstellung der Fahrzeuge entfällt. <



BAK Basel steht als unabhängiges Wirtschaftsforschungsinstitut seit über 37 Jahren für die Kombination von wissenschaftlich fundierter empirischer Analyse und deren praxisnaher Umsetzung.



Weitere Infos unter:  
[www.bakbasel.ch](http://www.bakbasel.ch)

## ÖLWECHSELKITS UND ÖLE FÜR ZF-AUTOMATGETRIEBE. WIRTSCHAFTLICH. EFFIZIENT. EINFACH.

Optimale Lösung für einen perfekten Getriebeölwechsel. Alles, was Sie brauchen, finden Sie in einem Paket. Passend zusammengestellt für den jeweiligen Getriebetyp – bis hin zum exakt abgestimmten Getriebeöl ZF-LIFEGUARDFLUID. ZF-Ölwechselkits: das gute Gefühl, mit der Originalqualität von ZF unterwegs zu sein. [www.zf.com/ersatzteile](http://www.zf.com/ersatzteile)



## 88. Generalversammlung der Sektion beider Basel

# Lernende übernehmen die Leitung

Für ihre GV 2017 hatte die AGVS-Sektion beider Basel eine aussergewöhnliche Idee – sie liess den offiziellen Teil durch Lernende aus dem Automobilgewerbe leiten. **Mario Borri**, Redaktion



Die sieben Lernenden stellen sich vor (v. l.): Aicha Wittersheim, Kauffrau im Automobil-Gewerbe im 2. Lehrjahr beim Autohaus Wederich Donà; Ali Özbey, Detailhandelsfachmann Autoteile-Logistik im 2. Lehrjahr beim Autohaus Wederich Donà; Timo Feulner, Automobil-Mechatroniker im 3. Lehrjahr bei der ASAG, Auto Service AG; Sebastian Messerschmidt, Automobil-Mechatroniker im 4. Lehrjahr bei der ASAG, Garage Dreispitz; Céline Jetzer, Automobil-Mechatronikerin im 4. Lehrjahr bei der Garage Wicki AG; Lukas Staub, Automobil-Mechatroniker im 4. Lehrjahr bei der Garage Hollenstein AG, und Debora Raas, Automobil-Fachfrau im 3. Lehrjahr bei der ASAG, Auto-Service AG.

■ Den sieben jungen Frauen und Männern war die Nervosität anzusehen. Bereits eine Viertelstunde vor Beginn der GV in der Fabrik Event Halle in Allschwil BL sassen alle auf ihren Plätzen auf der Bühne und gingen ihren Part nochmals durch. Jede und jeder von ihnen sollte im Namen eines Vorstandsmitglieds der Sektion sprechen. Die Reden wurden zuvor gemeinsam geschrieben. Céline Jetzer, Automobil-Mechatronikerin im 4. Lehrjahr bei der Garage Wicki AG, mit Sorgenfalten auf der Stirn: «Ich habe das, was ich sagen werde, zwar mit meinen eigenen Worten geschrieben, doch nicht sehr lange geübt.»

## Für Lacher gesorgt

Aber als Sebastian Messerschmidt (Automobil-Mechatroniker im 4. Lehrjahr bei der ASAG, Garage Dreispitz) die Generalversammlung im Namen von Co-Präsident Martin Wagner eröffnete, schien die Nervosität verflogen. Sebastian führte die rund 150 anwesenden Sektionsmitglieder, Sponsoren und Gäste souverän durch die Traktandenliste. Auch Céline, die René Degen, den anderen Co-Präsidenten, vertrat, machte ihre Sache hervorragend. Sympathisch und mit Schalk im Nacken kam sie dem Original recht nahe, was für den einen oder anderen Lacher sorgte.

Überhaupt ging es an der 88. GV der AGVS-Sektion beider Basel locker zu und her. Die Lernenden sorgten für eine willkommene Abwechslung, sind doch die Traktanden für gewöhnlich nicht sehr

unterhaltend. Dennoch wurde eines nach dem anderen – zum Beispiel der Jahresbericht 2016, die Décharge-Erteilung oder das Budget 2017 – abgearbeitet und einstimmig gutgeheissen.

Eine Überraschung gab es aber doch noch: Controller Markus Meier, der angesichts seines komplexen Zuständigkeitsbereiches nicht durch einen Lernenden vertreten wurde, konnte die GV darüber informieren, dass die Baselbieter Regierung gleichentags ein Gesuch der Sektion gutgeheissen hatte. Demnach wird der Kanton Basel-Landschaft 30 Prozent der Kosten des im vergangenen Herbst in Betrieb genommenen Bildungszentrums in Sissach übernehmen.

Debora Raas (Automobil-Fachfrau im 3. Lehrjahr bei der ASAG, Auto-Service AG) vertrat Vorstandsmitglied Stefan Baltisberger und nahm für ihn die Ehrungen und Verabschiedungen vor. Geehrt wurden an der GV 2017 mehrere Mitgliederbetriebe, die seit 20, 30, 40 oder gar 60 Jahren AGVS-Sektionsmitglied sind. Ausserdem wurde Armin Bühlmann aus dem Vorstand verabschiedet, er war seit 2008 Mitglied und Präsident der regionalen Berufsbildungskommission.

## Präsidiales Kompliment

Zentralpräsident Urs Wernli persönlich überbrachte anschliessend die besten Wünsche aus dem Zentralverband. Doch vor allem lobte er die Lernenden: «Das habt ihr wirklich toll gemacht – ich gratuliere euch.» Ein präsidiales Kompliment gab es

auch für die Sektion: «Mit dieser Aktion habt ihr ins Schwarze getroffen. Ihr habt unser Jahresmotto «Der Garagist: ein Unternehmer mit Zukunft» perfekt umgesetzt, denn die Lernenden sind unsere Zukunft», so AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli.

Als Céline Jetzer alias René Degen die 88. GV für beendet erklärte, war den Lernenden die Erleichterung anzusehen. Und zu Recht auch etwas Stolz, denn die sieben Nachwuchskräfte hatten einen sehr guten Job gemacht. <



Von links nach rechts: Ehrenmitglied Daniel Riedo, ESA-CEO Giorgio Feitknecht, Urs Wernli sowie Madeleine und René Degen.



Jubilare: Garagisten, die zwischen 20 und 60 Jahre AGVS-Mitglied sind. Ganz rechts: Debora Raas.

## Sektion Jura und Berner Jura

### > Präsidentenwechsel im Jura

■ srh. Wie vorgesehen reichte Christophe Vallat nach zwei Jahren als Präsident der AGVS-Sektion Jura und Berner Jura das Steuerrad weiter. Sein Nachfolger ist Paul Montavon, Geschäftsführer der Garage du Ta-beillon in Glovelier. «Unser Präsident hat ein starkes Engagement sowohl für die aktuellen



Christophe Vallat (links) übergibt das Präsidium an Paul Montavon, der nun der 90 Mitglieder zählenden Sektion Jura und Berner Jura vorsteht.

Themen wie für die neuen Aufgaben an den Tag gelegt. Seine Aufmerksamkeit schenkte er stets den Vorstandskollegen und wusste sie auch zu motivieren», lobte Montavon an der Generalversammlung in Loveresse.

Vallat selber zitierte an der Generalversammlung einige Interessante Zahlen. «Immer mehr Jurassier haben die finanziellen Mittel, um 50000 Franken in ein neues Auto zu investieren», stellte er fest. Dabei spielen attraktive Leasingkonditionen eine grosse

Rolle. Von den 2749 im Jahr 2016 im Kanton Jura in Verkehr gesetzten PW wurde rund die Hälfte über einen Leasingvertrag gekauft. «Vor allem jüngere Lenker kaufen sich ihr Auto mit einem Leasing», ergänzt Vallat.

Neben dem Austritt von Christophe Vallat gab es im Vorstand weitere Änderungen: Gabriel Odiet schied als Vertreter der Carrossiers aus und wird durch Daniel Erard ersetzt. Ebenfalls neu im Vorstand sind Charly Rossé und Hugo Heyer. <



## Sektion Berner Oberland

### > Umkämpfter (Auto-)Markt

■ si. An der sehr gut besuchten Hauptversammlung der Sektion Berner Oberland blickte Präsident Martin Wildhaber in seinem Jahresbericht auf ein für die Branche doch recht erfolgreiches Jahr zurück. Weil aber Reifen und Ersatzteile zunehmend über Online-Plattformen gekauft werden, sind die Garagisten einem enormen Preisdruck ausgesetzt. Wildhaber ist überzeugt, dass mit Fachkompetenz, Freundlichkeit und flexiblem Auftreten diesem Trend sehr wohl entgegengehalten werden könne.

Unter dem Traktandum Ehrungen gratulierte Urs Dubach, der Leiter des Ausbildungszentrums in Mülenen, 18 jungen Berufsleuten (12 Automobil diagnostiker und 6 Betriebswirte im Automobilgewerbe) zum erfolgreichen Abschluss ihrer Weiterbildung und überreichte ihnen ein Präsent.

In seiner Funktion als Obmann der Berufsbildungskommission orientierte Stefan Gasser über die kantonalen Sparbemühungen im Bildungsbereich. Die vier Berufsschulstandorte, an denen autogewerbliche Berufe



Die Weiterbildung erfolgreich abgeschlossen: BBK-Obmann Stefan Gasser (rechts aussen) mit den an der HV anwesenden Automobil diagnostikern (stehend) und den Betriebswirten im Automobilgewerbe (kniend).

ausgebildet werden, stünden auf dem Prüfstand. Gasser hofft, dass der Standort Thun dank des sehr grossen Einzugsgebietes nicht infrage gestellt wird.

Als Vertreter der Berufsfachschule IDM in Thun informierte Marcel Wyler über Neuerungen, die in der Berufsbildung anstehen. Für die Ausbildungsbetriebe von grösster Wichtigkeit ist der Umstand, dass an der IDM mit der Einführung der überarbeiteten Ausbildungsvorschriften die Lernenden für den

Berufsschulunterricht einen Laptop oder ein entsprechendes Gerät mitbringen müssen. Die Lehrmittel werden künftig mehrheitlich in digitaler Form vorhanden sein. Er wies zudem darauf hin, dass es unerlässlich sei, die Kostenübernahme für diese Hilfsmittel beim Abschluss der Lehrverträge zu regeln.

Zeit für einen regen Gedankenaustausch hatten die Versammlungsteilnehmer dann beim anschliessenden Abendessen im Gasthof Sternen in Aeschi. <

## Occasionshandel

# Wo der Garagist noch unternehmerische Freiheit findet – und Profit

Während im Neuwagenhandel die Margen sinken, eröffnen sich im Handel mit gebrauchten Fahrzeugen unternehmerischer Spielraum und Profitmöglichkeiten. Die Konsequenz daraus: Der Occasionshandel in der Schweiz boomt. Davon profitieren die Garagisten – aber auch private Verkäufer. **Reinhard Kronenberg**, Redaktion

■ Spätestens am 16. Dezember des vergangenen Jahres war den Fahrzeugspezialisten von auto-i-dat ag klar: Aufgrund ihrer Hochrechnungen war 2016 das beste Occasions-Jahr, seit die Zahlen von Halterwechseln ausgewertet werden – und das ist immerhin seit 1990. Zwar waren die Schwankungen durch das Jahr hindurch beträchtlich – aber das Plus von knapp 2,5 Prozent gegenüber dem bereits guten Vorjahr reichte zur neuen Rekordmarke. Dazu beigetragen haben laut auto-i-dat auch eine steigende Anzahl privater Verkäufer.

Die hohen Verkaufszahlen illustrieren die gestiegene Bedeutung, die dem Occasionshandel auch und gerade für Garagisten zukommt. Zwar trägt dieser Geschäftszweig gemäss dem aktuellen Branchenspiegel der Figas Autogewerbe-Treuhand der Schweiz AG im Schnitt «nur» 6 Prozent zum Bruttogewinn bei (bei kleineren und mittleren Betrieben ist diese Zahl noch etwas höher) – aber der Handel mit Occasionen ist zunehmend eine der letzten Nischen, in denen der Garagist eine grösstmögliche Freiheit als Unternehmer hat. Und: Käufer von Occasionen sind in der Regel auch potenzielle Werkstattkunden – sofern

sie für den Fahrzeugkauf nicht quer durch die Schweiz fahren (was sie anschliessend für den Service mit einiger Sicherheit nicht mehr tun).

## Standzeit sinkt auf 77 Tage

Wie belebt der Occasionshandel aktuell ist, zeigt sich insbesondere auch an den Lagerumschlags- und Standzeiten: Laut dem Figas-Branchenspiegel waren es 2016 im Schnitt 100 Tage bei den Occasionen (und 89 Tage bei den Neuwagen). Im Schnitt betrug der Lagerumschlag 2016 3,6 Mal. Eine sinkende Tendenz bei den Standzeiten beobachtet man auch beim Branchenleader AutoScout24: «Während wir mittelfristig eine Tendenz von 80 Tagen registriert haben, sind wir inzwischen bei 77 Tagen», sagt Christoph Aebi, Direktor von AutoScout24. Fachleute trauen dieser Zahl mehr, weil sie den Occasionsmarkt praktisch in «Real Time» abbildet. Die Gebrauchtwagen machen auf dem grössten Online-Handelsplatz der Schweiz 80 Prozent aus – aber mit über 30 000 Neuwagen ist AutoScout24 auch in dieser Kategorie führend.

Um das Geschäft mit Gebrauchten zusätzlich zu beleben, empfiehlt die Figas,

die Führung und die Pflege des Occasionsgeschäftes weiter zu professionalisieren. Dazu gehören namentlich eine gute Kalkulation bei der Eintauschofferte und die Kontrolle beim Fahrzeugeingang sowie Preisanpassungen an Marktpreise, wenn die Fahrzeuge ihre durchschnittliche Standzeit erreicht haben (aktuell zwischen 80 und 100 Tage). Ebenfalls dazu gehört ein aktives Occasions-Marketing. <

## «Kein signifikanter Einbruch bei Diesel-Occasionen»

Aufgrund der in der Schweiz einzigartigen Datenstruktur und -tiefe erkennen die Spezialisten von AutoScout24 auch, was aktuell besonders gefragt ist: SUV und Allradfahrzeuge – eine Schweizer Spezialität, weil nirgends in den Nachbarländern prozentual auch nur annähernd so viele Fahrzeuge in dieser Kategorie unterwegs sind wie hierzulande. Ebenfalls sehr gesucht: Fahrzeuge in der Trendfarbe Weiss (auf Kosten von Grau und Silber). Dass nach den negativen Schlagzeilen rund um den Diesel Benziner vermehrt gefragt sind, ist keine Überraschung. Für den Händler aber von Interesse: Bei der Nachfrage nach Diesel stellen die Spezialisten von AutoScout24 «aktuell keine signifikanten Rückläufe» fest.

## Kompetent dank Weiterbildung



Für die kommende Prüfung wünschen wir den Absolventen der Weiterbildung «BP Automobildiagnostiker/in» viel Erfolg.

### Vordere Reihe von links nach rechts:

Steve Pasquier, Raphael Flury, Marc Künzler, Thomas Freiburghaus, Andreas Kreuchi, Jonas Schaller, Florian Engemann, Silas Schmid, Cyril Wyss

### Hinterere Reihe von links nach rechts:

Dominik Heinzmann, Dario Zutter, Claudio Weibel, Christoph Häberli, Fabian Wenger, Marcel Matti, Stefan Gerber

Wir bringen auch Ihre Karriere in Schwung, unter [www.gibb.ch](http://www.gibb.ch) finden Sie Informationen zu unseren Kursangeboten.

**gibb**

GEWERBLICH-INDUSTRIELLE  
BERUFSSCHULE BERN

**Mewa AG**

www.mewa.ch

**> Mit Mehrweg-Putztüchern die Umweltbilanz aufpolieren**

pd. Mewa bietet seit mehr als hundert Jahren ein industrielles Mehrweg-Putztuch an, das im Kreislauf von Bereitstellen, Holen, Waschen und erneuter Anlieferung funktioniert. Ein umfangreiches Produkt- und Serviceangebot sind überzeugende Gründe für einen Umstieg von Einwegpapier zu textilen Mehrweg-Putztüchern.

Leistungsstarke Tücher sichern ein effizientes, angenehmes Arbeiten und eine hohe Sauberkeit. Das robuste Putztuch Mewatex hat ein enormes Aufnahmevermögen. Bei einem Eigengewicht von nur rund 40 Gramm kann es bis zu 90 Milliliter Flüssigkeit aufnehmen. Auch in nassem Zustand ist das Mewa-Putztuch reissfest und robust – im Gegensatz zu Papiertüchern oder Putzlapen.

Mewa-Putztücher vereinen



Mewa-Putztücher werden gewaschen und wieder eingesetzt.

alle in der Praxis geforderten Qualitäten wie Strapazierfähigkeit, Saugkraft und Lebensdauer, damit sie den hohen Anforderungen der Industrie genügen. Das auf unterschiedliche Anwendungen abgestimmte Putztuch-Sortiment bietet ein breites Einsatzspektrum für Industrie, Autowerkstätten und

Handwerksbetriebe. Neben dem klassischen Mewatex-Putztuch sind weitere Tuchqualitäten im Angebot. Sie alle sind auf das Reinigen von Maschinen und Anlagen ausgerichtet und Teil des durchdachten Mehrwegsystems von Mewa.

Ölverschmierte, mit Lösungsmitteln getränkte Tücher gelten

beim Transport als Gefahrgut und bedürfen der normgerechten Behandlung. Der extra entwickelte Sicherheitscontainer garantiert eine gefahrlose Lagerung der verschmutzten Tücher. Darin liefert der Mewa-Servicefahrer im Turnus frische Putztücher und holt gleichzeitig die verschmutzten Textilien. Als Kunde muss man sich nicht mehr den Kopf darüber zerbrechen, wie verschmutzte Wischmaterialien zu entsorgen sind.

Das Einwegtuch war gestern – heute wird aus «Gefahrgut» wertvolle Energie. Denn statt öl- oder lösemittelhaltige Wischmaterialien via Müllverbrennung zu entsorgen, werden die verschmutzten Putztücher umweltschonend gewaschen. Die entzogenen Schmutzstoffe werden thermisch verwertet oder fachmännisch entsorgt. <



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

**Abstimmen  
und tolle Preise  
gewinnen**

**Eurotax**....  
Part of Autovista Group

**KW Automotive (Schweiz) AG**

www.kwautomotive.ch / www.st-suspensions.ch/cash-back

**> Cashback beim Fahrwerkkauf**

pd. Mit zielgerichteten Vertriebsaktionen unterstützt der Fahrwerkhersteller KW automotive sein Fachhändlernetzwerk auch 2017. KW gewährt bis am 31. Juli 2017 für ausgewählte ST suspensions Gewindefahrwerke einen Cashback. Je nach Automodell und Fahrwerk erhalten Endverbraucher beim Kauf eines ST-Gewindefahrwerks eine Rückvergütung von bis zu 200 Franken.

Dabei spielt es keine Rolle, ob die ST-Gewindefahrwerke bei den KW-Fachhandelspartnern, dem Fachhandel oder direkt auf dem Online-Auftritt des Fahrwerkherstellers über www.st-suspensions.ch/cash-back bestellt werden.

Alle ST-suspensions-Gewindefahrwerke werden in Deutschland bei der KW automotive gefertigt, besitzen ein Gutachten

und verfügen über einen geprüften, fahrzeugspezifischen Einstellbereich für eine maximale, stufenlose Tieferlegung. Während die KW-Gewindefederbeine und -dämpfergehäuse ausschliesslich aus Edelstahl oder Aluminium gefertigt werden, setzt der Fahrwerkhersteller bei seinen ST-suspensions-Gewindefahrwerken auf den üblichen Standard von verzinkten Stahlgehäusen. Im Vergleich zu vielen Fahrwerken im Markt unterscheiden sich die ST-Fahrwerke in ihrem niedrigen Preissegment durch ihre verwendete KW-Dämpfertechnologie. Aus diesem Grund verleihen die ST-Gewindefahrwerke jedem Fahrzeug ein deutliches Plus an Fahrdynamik, ohne dass im Alltag der Abroll- und Fahrkomfort leidet. Die ST XA und ST XTA Gewindefahrwerke ermöglichen zudem

die für den Komfort wichtige Lowspeed-Zugstufe mit bis zu 16 Klicks einzustellen.

Der ST-Cashback fällt je nach ausgewähltem und in der Aktion inbegriffenem ST-Gewindefahrwerk verschieden hoch aus. Beim Kauf eines ST XTA Gewindefahrwerks mit seinen in der Zugstufe einstellbaren Dämpfern und Aluminium-Unibal-Stützlagern gibt

es eine Rückvergütung von 200 Franken. Wer sich für das ST XA Gewindefahrwerk mit seiner ebenfalls einstellbaren Zugstufe entscheidet, erhält einen Cashback von 160 Franken; während sich die Rückvergütung für das ST X Gewindefahrwerk mit nicht abstimmbarem Dämpfern auf 120 Franken pro gekauftes Fahrwerk beläuft. <



Der Lieferumfang des ST XTA Gewindefahrwerk Honda S2000.

**3M (Schweiz) GmbH**

www.3mschweiz.ch

**> Schneller aufladen an der eMobility-Tankstelle**

pd. Kurz an der Tankstelle stoppen, volltanken und direkt weiterfahren – was bei konventionellen Kraftstoffen in wenigen Minuten erledigt ist, erfordert mit Elektrofahrzeugen deutlich mehr Geduld. Noch, denn der österreichische eMobility-Spezialist Kreisel Electric hat eine Ladestation entwickelt, die Elektroautos in nur 20 Minuten lädt. Die 3M Novec Hightech Flüssigkeit kühlt das System.

Möglich wird die besonders hohe Ladeleistung dank des integrierten Pufferspeichers, der Energie langsam speichert und im Bedarfsfall extrem schnell von Batterie zu Batterie (DC/CD) abgibt. Die Schnellladestationen von Kreisel ermöglichen auf diese

Weise bis zu 240 kW und verfügen über einen Speicher von 104 kWh. Sie erlauben es, vor Ort nachhaltig Energie zu gewinnen, zu speichern und wieder abzugeben. Geladen wird der Kreisel Power Charger zum Beispiel über eine Fotovoltaik-Anlage oder auch rascher durch den 44 kW-Netzanschluss.

Für das Wärmemanagement des Pufferspeichers setzt Kreisel die 3M Novec Hightech-Flüssigkeit ein. Sie ermöglicht eine Direktkühlung des Akkukörpers, denn anders als bei herkömmlichen Kühlsystemen kann eine Flüssigkeit alle Batteriezellen direkt umspülen. Dadurch wird der Wärmetransport entscheidend verbessert, im selben Schritt steigen der Wirkungsgrad und die Langlebigkeit des Systems.

Beim Power Charger handelt es sich bereits um die zweite

Anwendung der Österreicher mit Novec: Seit 2016 fährt ein eGolf aus dem Hause Kreisel mit einem direktgekühlten Batteriepack – mit ähnlichen Vorteilen hinsichtlich Leistung und Reichweite. Bei der Novec Hightech-Flüssigkeit handelt es sich um eine chemische Verbindung, die aufgrund ihrer Eigenschaften sehr gut für das Wärmemanagement von Elektronikkomponenten geeignet ist: Sie ist elektrisch nicht leitend und nicht brennbar, sie weist eine hohe Langzeitstabilität auf, ist umweltverträglich und nicht als Gefahrgut klassifiziert. Die Konvektionseigenschaft sorgt für eine homogene Wärmeverteilung. Zudem ist die Flüssigkeit chemisch inert, geht also keine Reaktion mit anderen Komponenten ein. <





## ESA

www.esa.ch / www.esashop.ch

### > Scheibenaustrennsystem Cut-it Mono

pd. Mit dem Scheibenaustrennsystem «Cut-it Mono» hat die ESA seit Januar 2017 nun das ideale Austrennsystem für alle Garagen, die nicht mehrere Scheiben im Tag wechseln. Dank des tieferen Anschaffungspreises lohnt sich dieses System bereits ab wenigen Scheiben im Jahr. «Cut-it Mono» ist das ers-

te System auf dem Markt, das sowohl mit Austrennschnur wie auch mit Austrenndraht funktioniert.

Das Gerät ist leicht in der Handhabung und benötigt dank des integrierten Ratschen-Mechanismus keinen zusätzlichen Akkuschauber. <

	<b>061 312 40 40</b> Rheinfelderstrass 6, 4127 Birsfelden
<b>Der umfassendste Auto-Steuergeräte-Reparatur-Service von Cortellini &amp; Marchand AG.</b>	<b>Sie suchen, wir finden – Ihr Suchservice für Auto-Occasionsteile</b>
<a href="http://www.auto-steuergeraete.ch">www.auto-steuergeraete.ch</a>	<a href="http://www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch">www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch</a>

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](http://www.fgs-fahrzeuge.ch)

## VORSCHAU AUTOINSIDE AUSGABE 9 – SEPTEMBER 2017

Die nächste Ausgabe erscheint am 1. September 2017 mit folgenden Schwerpunktthemen:



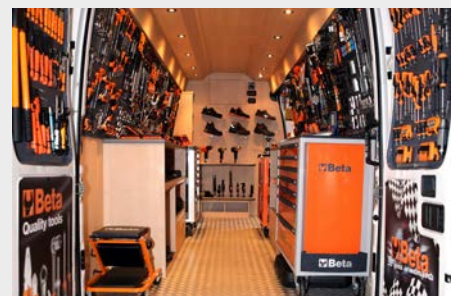
### Damit das Reifengeschäft rund läuft

Nach den Sommerferien ist vor dem Winter: Traditionell beleuchten wir in der September-Ausgabe das Geschäft rund um die Winterreifen. Welche Trends zeichnen sich ab und wie gewinnen Sie Kunden?



### Fahrwerk und Bremsen

Nasses Laub auf der Strasse bedeutet Gefahr. Wir haben in der September-Ausgabe die wichtigsten Neuigkeiten zum Thema Bremsen und Fahrwerk – für die Sicherheit Ihrer Kunden.



### Swiss Automotive Show 2017

Die Hausmesse der SAG geht ins zweite Jahr. Wir geben einen Einblick in die Highlights der Ausstellung in Niederbipp und sprechen mit den Verantwortlichen über die Bedeutung des zweitägigen Events mit über 70 Ausstellern.

**AUTO INSIDE**

## Das auflagenstärkste Fachmagazin für die Schweizer Garagisten

90. Jahrgang, 11 Ausgaben in deutscher und französischer Sprache  
WEMF-beglaubigte Auflage per Oktober 2016: 11 882 Exemplare davon 8947 in Deutsch, 2935 in Französisch

### Herausgeber

Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)  
[www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch)

### Verlag

AUTOINSIDE  
Wölflistrasse 5, Postfach 64, CH-3000 Bern 22  
Telefon: +41 (0)31 307 15 15  
[verlag@agvs-upsa.ch](mailto:verlag@agvs-upsa.ch), [www.autoinside.ch](http://www.autoinside.ch)

### Administration und Aboverwaltung

Jahresabonnement  
CHF 110.– inkl. MWST  
Einzelnummer  
CHF 11.– inkl. MWST  
Kontakt: Alain Kyd  
Telefon: +41 (0)31 307 15 15  
[alain.kyd@agvs-upsa.ch](mailto:alain.kyd@agvs-upsa.ch), [www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch)

Jetzt abonnieren unter [www.agvs-upsa.ch/abo](http://www.agvs-upsa.ch/abo)

### Redaktion

AGVS-Medien  
Flurstrasse 50, CH-8048 Zürich  
Telefon: +41 (0)43 499 19 81  
[newsdesk@agvs-upsa.ch](mailto: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), Raoul Studer (rst, Spezialgebiet Politik).

Weitere Beiträge von: Karl Baumann, Philipp Lendenmann, Markus Peter, Harry Pfister, Jonas Stoll, Urs Wernli

Gestaltung: Robert Knopf, Christoph Pfister

### Vermarktung

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

### Gesamtverantwortung Redaktion und Vermarktung

Georg Gasser  
AGVS-Medien  
Flurstrasse 50, CH-8048 Zürich  
Telefon: +41 (0)43 499 19 99  
[ggasser@agvs-upsa.ch](mailto:ggasser@agvs-upsa.ch)

### Druck/Versand

galledia AG  
Burgauerstrasse 50, CH-9230 Flawil  
[www.galledia.ch](http://www.galledia.ch)  
Kontakt: Michael Rottmeier  
Telefon +41 (0)58 344 97 44  
[michael.rottmeier@galledia.ch](mailto:michael.rottmeier@galledia.ch)

Nachdruck oder Vervielfältigung von Artikeln auch auszugsweise nur mit Zustimmung der AGVS-Medien. Für unaufgefordert eingesandte 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

*präsentiert*

# SWISS AUTO MOTIVE SHOW

15.-16.09.2017  
**NIEDERBIPP**

**Die besten Marken** bei Ersatzteilen, Werkstattausrüstung  
und Verbrauchsmaterial

**Zahlreiche Neuheiten** von den Hauptlieferanten  
der Automobilindustrie

**Exklusive Sonderangebote** – nicht entgehen lassen

