

AUSGABE 5 - MAI 2017

AUTO INSIDE

Das Fachmagazin für die Schweizer Garagisten

Weshalb Klimaspezialisten auf Zusatzservice setzen

Seiten 10 bis 15

Wie Sie die Diagnose-Zukunft heute starten

Seiten 16 bis 21

Wie eine Garage richtig versichert (ist)

Seiten 22 bis 28

Warum die Garage Foitek kein Limit kennt

Seiten 36 bis 38

PREMIUM-SERVICE
IN BESTZEIT

KONZEPTE ZUR
KUNDENBINDUNG

PERSÖNLICHE
UNTERSTÜTZUNG DURCH
SPEZIALISTEN

**kompetent
fair
serviceorientiert**

Aus Vertrauen entsteht Bindung. Kundenbindung.

Mit den Garantie- und Kundenkontakt-Programmen von CarGarantie binden Sie Ihre Kunden über Jahre an Ihre Garage.

**CG CAR-GARANTIE
VERSICHERUNGS-AG**
Erlenstrasse 33
4106 Therwil
TEL 061 426 26 26
MAIL info@cargarantie.ch
www.cargarantie.ch

 **CarGarantie®**
takes the risk out 



TechPool
Hotline

www.derendinger.ch

Diagnostik von Derendinger. Für starke Garagen.

Zeit und Geld sparen bei Fehlersuche und Reparatur.

Je genauer und differenzierter ein Steuergerät in der Lage ist mit dem Testgerät zu kommunizieren, desto schneller sind Sie in der Lage fehlerhafte Teile zu ersetzen und Ihren Zeitaufwand im Griff zu haben. Dort wo man an Grenzen stösst, sind System- und Gerätekenntnisse umso wichtiger. Die Spezialisten von TechPool befassen sich mit diesem Thema und haben

dadurch ein riesiges Wissen, von dem Sie profitieren können. Derendinger unterstützt Sie bei Wartungs-, Reparatur- und Update-Arbeiten und bei der Beschaffung der richtigen Diagnosegeräte. Eine bedarfsgerechte Diagnostik-Infrastruktur hilft Ihnen, Ihren Arbeitsalltag erfolgreich und gewinnbringend zu gestalten. Lassen Sie sich vom Derendinger Aussendienstmitarbeiter kompetent und kostenlos beraten.

Hotline

Telefon 0848 771 771

- Technischer Fahrzeugsupport
- Diagnosegeräte-Support (ohne Reparatur)

Equipment Assistance

Telefon 0848 661 661

First Level Support Werkstattausrüstung (Disposition)



TECHPOOL
automotive support

Derendinger

Mai 2017



16 Kleines Kabel, grosser Nutzen: Dieser Universaladapter wird an das VCI beziehungsweise die OBD-Schnittstelle des Fahrzeugs gekoppelt und fungiert dabei als Switch.



36 Ein Ferrari ist mehr als ein Auto. Ein Ferrari ist eine Skulptur, ein Traum aus Leder und Karbon. Aber was heisst es, Ferrari-Garagist zu sein? AUTOINSIDE besuchte die Garage Foitek AG in Urdorf.



Titelseite:
Eine Garantie ist ein Qualitätsmerkmal.
CG CarGarantie hilft, dass aus Vertrauen Kundenbindung wird.

5 Editorial

6 Kurz notiert

Klimaservice

- 10 Klimaspezialisten setzen auf Zusatzservice
- 12 Mit Neuheiten für gutes Klima sorgen

Diagnose

- 16 Diagnose-Zukunft DoIP
- 18 Fehlersuche per Tablet & Co.

Versicherungen

- 22 Richtig versichert sein
- 24 Bessere Kundenbindung und Auslastung
- 26 Wenn Garagisten und Kunden profitieren
- 28 Schäden an Treibstoffanlagen nehmen zu

Verband

- 29 Die AGVS-Medien auf der Überholspur

Management und Recht

- 30 Möglichkeiten, die Rendite zu erhöhen

Politik

- 32 Auswirkung der Datenschutzgesetzrevision

Werkstatt und Kundendienst

- 35 Von 0 auf 83 in einem Monat
- 35 Altreifen richtig entsorgt
- 36 Besuch bei der Ferrari-Garage Foitek
- 40 Architekt gibt Ratschläge für Autohaus-Bau

Nutzfahrzeuge

- 42 Die Transport-CH ist auf gutem Weg

Beruf und Karriere

- 43 Just jetzt Lehrstellen ausschreiben
- 44 AGVS Business Academy
- 46 Prüfungsexperten gesucht
- 47 Praktisches Hilfsmittel für Schnuppernde
- 47 Werkstatteerfolg dank Führen mit Kennzahlen
- 48 Regionale Weiterbildungskurse

Delegiertenversammlung

- 49 Willkommen in Solothurn

Auto und Wissen

- 50 Wie die Cetanzahl auf den Zündvorgang wirkt

Sektionen

- 52 Solothurn / Aargau
- 53 Zürich / Wallis

54 Garagenwelt

55 Impressum



Ihr Partner für das kundenfreundliche Autohaus:

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

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



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

Derendinger

matik

TECHNOMAG

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



Gute Geschäftslage – Elektroautos und SUV legen zu

Liebe Leserin, lieber Leser,

Die Entwicklung im Neuwagenverkauf ist bemerkenswert: Bis Ende März 2017 wurden 73 000 Neuwagen immatrikuliert – mehr als im gleichen Zeitraum 2016. Der Zuwachs bei den elektrisch betriebenen Autos liegt bei 36 Prozent. Ebenso ist das Wachstum bei Autos mit Hybridantrieb überdurchschnittlich. Die Beliebtheit der SUV hält an: Ihr Anteil macht fast die Hälfte aller Verkäufe aus. Auch die Informationen aus den im AGVS durchgeführten Sitzungen mit den Sektionspräsidenten lassen auf eine zufriedenstellende Werkstattauslastung und ein akzeptables Occasionsgeschäft schliessen. Zudem befindet sich die Beschäftigungslage auf solidem Niveau. Nach einem schwierigen Start ins neue Jahr wird die Geschäftslage nun als gut bezeichnet.

Bei genauerem Hinschauen kann festgestellt werden, dass sich im Autogewerbe Vieles stetig verändert und es die volle Aufmerksamkeit braucht, um die künftigen Entwicklungen nicht zu verpassen – im Neuwagenverkauf, in der Werkstatt, im Teilehandel und vor allem bei den Dienstleistungen. Die Möglichkeiten von Elektronik und Digitalisierung werden in allen Segmenten neue Geschäftsformen aufkommen lassen. Ein Blick über die Landesgrenzen verdeutlicht dies: Der Verkauf



«Der AGVS unterstützt seine Mitglieder mit regelmässigen Prognosen und mit den wichtigen Kennzahlen.»

von Neuwagen und Occasionen über das Internet nimmt stetig zu. Online-Plattformen mit Serviceangeboten sind nicht mehr wegzudenken. Carsharing-Modelle schiessen wie Pilze aus dem Boden. Die Autos werden immer intelligenter und vernetzter. Assistenzsysteme machen Autos immer sicherer. Der Schritt zum selbstfahrenden «Alltagsauto» ist nahe.

Der Garagist ist mitten drin in dieser von technischen Entwicklungen geprägten Welt. Er hat als Vertrauensperson seiner Kunden die einmalige Chance, diese in die moderne Mobilität

zu begleiten. Denn auch künftig braucht es Ansprechpartner und Dienstleister, die nahe beim Nutzer sind. Der AGVS verfolgt diese Entwicklungen systematisch und informiert laufend über relevante Veränderungen auf der Website www.agvs-upsa.ch, mit dem Newsletter und im AUTOINSIDE.

Mit BAKBasel erstellen wir regelmässige Prognosen über Marktentwicklungen und liefern unseren Garagisten mit dem Figas-Branchenspiegel, der an alle Empfänger dieser AUTOINSIDE-Ausgabe geht, die wichtigen Kennzahlen aus dem Autogewerbe. Nebst der eminent wichtigen Kundenorientierung ist es bei der knappen Gewinnsituation zentral, sich mit den Resultaten der einzelnen Geschäftsprozesse auseinanderzusetzen und die Stärken noch besser zu nutzen.

Ich wünsche Ihnen gute Geschäfte und die Zeit, sich mit den Branchenzahlen sowie den neusten Entwicklungen befassen zu können.

Herzliche Grüsse

Urs Wernli
Zentralpräsident

Alles für perfektes Transportieren.

THULE NÖRDRIVE uebler
MODULR PACKLINE



CHEMUWA



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



Die Amag wird 2019 die neuen Büroräumlichkeiten in Cham beziehen.

Neues Amag-Bürohaus entsteht in Cham

In Cham baut die Alfred Müller AG in unmittelbarer Nähe der **Amag** Zug die Überbauung «Helix». Sie umfasst vier Gebäude mit total knapp 23000 m² modernen Dienstleistungsflächen, die in zwei Etappen realisiert werden sollen. Die Amag wird die Bürogebäude der ersten Bauetappe langfristig mieten. Ein Grossteil der Belegschaft von Amag Import, Amag Leasing AG, der Zentralverwaltung und den Supportbereichen der heutigen Standorte Schinznach-Bad, Buchs ZH, Baden-Dättwil und Zürich Utoquai werden im neuen Bürohaus in Cham arbeiten. Der Um- respektive Zusammenschluss der Amag Einheiten mit rund 850 Mitarbeitenden ist für das dritte Quartal 2019 geplant.

Schweizer Autovermieter erzielen Rekordergebnis

Basierend auf der Prognose für das vergangene Jahr wurde eine Stagnierung des Umsatzes und der Anzahl Fahrzeugmieten erwartet, wie der Autovermieter-Verband der Schweiz AVS

mitteilt. Beide Werte konnten erfreulicherweise gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Die Umsätze pro Miettag (3,4%) sowie pro Miete (0,8%) als auch pro Fahrzeug/Monat (1%) entwickelten sich positiv.

BASF: Bremm neuer Leiter des Bereichs Coatings

Dirk Bremm übernahm am 1. April 2017 die Leitung des Unternehmensbereichs Coatings der **BASF**. Er folgt in dieser Position auf **Markus Kamieth**, der in den Vorstand der BASF SE berufen wurde. Kamieth leitete den Unternehmensbereich seit 2012. Dirk Bremm studierte Betriebswirtschaftslehre an der Handelshochschule Leipzig und trat im Jahr 2000 in die BASF ein.



Dirk Bremm.

Martin Thomsen ist neuer General Manager von BP

Ab Juli ist **Martin Thomsen** Länderchef von **BP** in der Schweiz. Er leitet zudem das neue Retail Cluster Schweiz, Österreich und Türkei und ist ab April «Retail Operations Director» dieser Länder. Thomsen ersetzt **Constantin Cronenberg**, der eine neue Aufgabe innerhalb der BP Gruppe übernimmt. Seit 2005 ist



Martin Thomsen.

der 46-jährige Martin Thomsen in verschiedenen Positionen für BP tätig. Aufgewachsen in Brasilien, verfügt Thomsen über die Staatsbürgerschaften von Brasilien und Deutschland. Er spricht Deutsch, Portugiesisch, Spanisch, Englisch sowie Türkisch.

Johnson Controls: Neue Organisation der Region DACH

Mit Beginn des zweiten Quartals 2017 übergibt **Ulrich Katz**, langjähriger Verantwortlicher der Region DACH (Deutschland-Österreich-Schweiz), die Führung der Vertriebsregion an **Peter Szutta**. Szutta, seit 2012 bei **Johnson Controls**, hatte zuletzt die Verantwortung für den Vertrieb in Deutschland.



Peter Szutta.

Davor war der gebürtige Wiener Geschäftsführer der österreichischen Tochtergesellschaft Johnson Controls Autobatterie GmbH. Hier entwickelte er aus dem traditionellen Werksverkauf ein neues Vertriebskonzept mit eigenen Shops und Distribution durch sechs Varta Powerzones.

Kontinuität dank personellen Weichenstellungen

Im Zuge der Übernahme der Hornschuch-Gruppe durch Continental erfolgten personelle Weichenstellungen im Management der Benecke-Kaliko AG, die ebenfalls zur ContiTech Gruppe gehört. **Hans-Hinrich Kruse** (61), bisher Vorstandsvorsitzender der Konrad



Dr. Dirk Leiss.

Unternehmerische Freiheit

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



Roger H. Liebel.

Hornschuch AG, wurde an der Seite des Vorstandsvorsitzenden **Dirk Leiss** (53) per 1. März 2017 in den Vorstand von Benecke-Kaliko berufen. Gleichzeitig legt Kruse den Vorstandsvorsitz bei Konrad Hornschuch nieder und übergibt die Funktion an **Roger H. Liebel** (53), der seit 2013 als CFO dem Vorstand des Unternehmens angehört. Liebel wird künftig als Vorstandsvorsitzender die Konrad Hornschuch AG lenken und die Integration in die Benecke-Kaliko begleiten.

Auszeichnung für Bridgestone

Der Reifenhersteller **Bridgestone** wurde von Clarivate Analytics im März 2017 als einer der Top 100 Global Innovators 2016 ausgezeichnet.



Die Übergabe des Awards mit Hirofumi Hino Hino, der Clarivate Analytics Japan-Repräsentant, und Mitsuru Araki.

Dies ist bereits die zweite Auszeichnung für Bridgestone: Das Unternehmen wurde schon 2015 unter die Top 100 der weltweit innovativsten Unternehmen gewählt.

Personelle Veränderung bei Mitsubishi

Bruno Campino (36) wird bei Mitsubishi Verkaufsleiter und folgt dabei auf **Tony Müller**. Campino ist eidg. diplomierter



Bruno Campino.

Marketing-Fachmann und weist eine über zehnjährige Praxis in der Automobilbranche auf. Personell verstärkt wird auch die Marketingabteilung. **Walentina Mejenina** (29), die



Walentina Mejenina.

bereits Erfahrung in der Kommunikation in der Automobilbranche sammeln konnte, wird vor allem die PR und Kommunikationsarbeit von Mitsubishi Motors

in der Schweiz verstärken und weiter ausbauen. Sie verfügt über einen Masterabschluss in Marketing, Dienstleistungs- und Kommunikationsmanagement an der Universität St. Gallen (HSG).

José Peixoto neuer Director Communications bei Nissan

Stabwechsel in der Schweizer Nissan-Kommunikation. Per 1. April übernahm **José Peixoto** als Director Communications die Verantwortung für die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit der erfolgreichen Automarke in der Schweiz. Der 37-Jährige tritt damit die Nachfolge von **Madeleine Baumann** an, für die Ende April nach über 30 Jahren in der Nissan-Organisation ein neuer Lebensabschnitt beginnt.



José Peixoto.

A. Reinhard Nutzfahrzeuge AG feiert 60-Jahr-Jubiläum

Die A. Reinhard Nutzfahrzeuge AG in Kallnach wurde am 1. März 1956 durch Alfred Reinhard sen. gegründet. Nach dem Hinschied seines Vaters musste **Alfred Reinhard** als 21-jähriger Berufsmann die gesamte Verantwortung der damaligen Saurer-Vertretung mit 15 Mitarbeitern übernehmen



Aus den Händen von Gerry Waser (rechts) nimmt Alfred Reinhard die Glückwünsche der Scania Schweiz AG zum runden Geburtstag entgegen.

und im Sinne seines Vaters weiterführen. Heute beschäftigt die Unternehmung über 50 Mitarbeitende und rund 15 Lernende. In der Person von André Reinhard steht die dritte Generation bereit. Seit 1982 ist die A. Reinhard Nutzfahrzeuge AG offizieller **Scania** Vertriebs- und Servicepartner.

Thomas Rentsch ist neuer Geschäftsführer des VSCI

Der Zentralvorstand des Schweizerischen Carrosserieverbands hat an der Vorstandssitzung vom 6. April 2017 die Stelle des Geschäftsführers neu besetzt: Die Wahl fiel auf den aktuellen Verantwortlichen der Berufsbildung, **Thomas Rentsch**, welcher in der Branche bereits bestens bekannt ist. Rentsch



Thomas Rentsch.

le GARAGE,
das partnerschaftliche
Garagenkonzept Ihrer ESA



le GARAGE

Die Marke Ihrer Wahl

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



YouTube

MOTUL

durchlief ein aufwändiges, von einer externen Stelle begleitetes Bewerbungsverfahren und setzte sich dank seiner unterdessen neunjährigen Branchen- und Verbandserfahrung durch. Er besitzt weit über die Bildung hinaus ein hervorragendes Netzwerk in der Branche und kann entsprechend schnell operativ tätig werden. Bis ein Nachfolger für ihn die entstehende Vakanz in der Bildung besetzen wird, fungiert er in Doppelfunktion als Leiter der Abteilung Berufsbildung und als Geschäftsführer. Der Fokus wird sich in der Übergangszeit immer mehr von der Bildung zur Geschäftsführung verlegen. Rentsch zählt in der Phase der Doppelfunktion auf ein starkes Team auf der Geschäftsstelle und freut sich auf die neuen Aufgaben.

Subaru Schweiz zeichnet 63 Techniker aus

Im vergangenen November bewiesen **Subaru**-Techniker aus der ganzen Schweiz ihre technischen Kenntnisse mit der STEP-Prüfung (STEP = Subaru Technician Education Program). Anfang April wurden die Fachkräfte in den Räumlichkeiten des **Emil Frey Classic Event Centers** in Safenwil gefeiert. Insgesamt konnten 63 Diplome für drei verschiedene Ausbildungsniveaus überreicht werden. Sechs Teilnehmer konnten das höchste Diplom zum Subaru Master Technician, acht zum Subaru Senior Technician und 49 zum Subaru Technician in

Empfang nehmen. Die Technik von Subaru-Autos befindet sich mittlerweile auf einem so hohen Niveau, dass Service- und Reparaturarbeiten an neueren Modellen nur noch von speziell geschulten Fachleuten ausgeführt werden können. Zusammen mit dem Mutterhaus betreibt Subaru Schweiz AG seit 2009 ein Weiterbildungsprogramm für die Techniker. Zielsetzung des sogenannten STEP ist die stufengerechte Förderung von spezifischem Fachwissen für das Werkstattpersonal.

Miss Yokohama gibt Gas

Seit Romana Möckli die Wahl zur Miss Yokohama 2016/17 gewann, stieg ihr Interesse an Autos und allem, was dazu



Romana Möckli als Miss Yokohama.

gehört. Daher verwundert es nicht, dass die 20-Jährige beim ersten Lauf zur Opel OPC Challenge in Interlaken ihr Debüt als Rennfahrerin gab. «Cool» und «mega» – zwei Worte, mit denen Romana Möckli ihre Empfindungen nach dem Debüt als Rennfahrerin auf einen kurzen Nenner brachte.



Enterprize 2017 (von links nach rechts): Thomas Rentsch, VSCI, Bundesrat Johann Schneider-Ammann und Hans-Ulrich Müller, Stiftungsratspräsident Stiftung SVC.

VSCI gewinnt den 1. Platz bei Enterprize 2017

Mit dem Enterprize werden Projekte und Persönlichkeiten im Bereich der Berufsbildung ausgezeichnet, die für die Entwicklung der Gesellschaft wegweisend sind und einen grossen Nutzen stiften. Das Förderungssystem Top-Ausbildungsbetrieb wurde von der Jury als innovativstes Ausbildungsprojekt erkannt, das sich der gelebten Qualität der Ausbildung annimmt und sich den 1. Preis mit einem Preisgeld von 10000 Franken sicherte. Zusammen mit dem Eidgenössischen Hochschulinstitut für Berufsbildung hat die SVC Stiftung für Unternehmertum aus insgesamt 21 eingereichten Projekten die Preisträger ermittelt. Das Projekt Top-Ausbildungsbetrieb startete 2011 und seit 2014 setzt carrosserie suisse (Abteilung Berufsbildung des Schweizerischen Carrosserieverbandes) es konsequent um.

SAG: Niederbipp goes national

Die Swiss Automotive Show findet am 15./16. September erneut im SAG-Zentrallager in Niederbipp statt. Nach der Premiere im letzten Jahr auf regionaler Ebene, ist die Hausmesse der SAG 2017



Die SAG-Hausmesse ist in diesem Jahr national ausgerichtet.

national ausgerichtet. Neben logistischen Themen stehen Produktvorstellungen im Fokus – und ein spassiges Unterhaltungsprogramm. Rund 50 Lieferanten haben ihre Zusage bereits gegeben, darunter Federal Mogul, Mahle, Valeo und Kumho.

Digitaler Check für Garagisten

Am 23. Mai findet in der Umwelt-Arena in Spreitenbach die zweite «Digital Night» von autofaszination.ch statt. Im Mittelpunkt steht ein kostenloser Check, bei dem der Garagist feststellen kann, wie gut seine Garage im digitalen Bereich aufgestellt ist. Anmeldungen unter www.autofaszination.ch.



Subaru: 63 Techniker wurden im Emil Frey Classic Center in Safenwil ausgezeichnet.



Täglich aktuelle News: www.agvs-upsa.ch

Nyfega Elektro-Garage AG

Die Klimaspezialisten setzen auf Zusatzservice

Die Nyfega Elektro-Garage AG in Ober-Ohringen bei Winterthur gehört zu den Topadressen, wenn es um die Pflege und die Reparatur von Autoklimaanlagen geht. Geschäftsführer Peter Nyffenegger und sein Team setzen dabei auf Geräte von Bosch. **Mario Borri**, Redaktion

■ Als Peter Nyffenegger AUTOINSIDE in der Werkstatt zum Gespräch empfängt, braust gerade ein gelbes Kabinenmotorrad der Winterthurer Marke Peraves vom Hof. «Ohne funktionierende Klimaanlage kann man mit den Dingen nicht fahren. Unter der Plexiglasscheibe wird es extrem heiss», weiss der Nyfega-Chef. Der Kunde, der das Fahrzeug eben abgeholt hat, sei übrigens Arnold Wagner gewesen, der Erfinder der Stützradertechnik, ohne die es nicht möglich wäre, mit einem Kabinenmotorrad zu fahren, so Nyffenegger weiter.

Klimakompetenz auch bei Oldtimern

Spezialfahrzeuge und Oldtimer sind kein seltener Anblick in der Werkstatt in Ober-Ohringen. Peter Nyffenegger und sein Team haben sich einen Namen bei den Autoliebhabern gemacht. Zum einen ist der Nyfega-Geschäftsführer einer der ältesten Autoklimaanlagen-Spezialisten der Schweiz. Seine erste Anlage habe er 1965 in der Lehre repariert – an einem Mercedes, erinnert sich Nyffenegger. «Es rufen Leute aus der ganzen Schweiz und dem nahen Ausland an, wenn sie ein Problem mit der Klimaanlage bei ihrem Oldtimer haben.» Zum anderen besitzen Nyffenegger und seine Leute noch die alten Werkzeuge und sie können damit umgehen.

Mit Klimaservicegeräten von Bosch

Doch der Betrieb in der zu Seuzach gehörenden Gemeinde ist natürlich auch mit topmodernen Geräten ausgestattet. Zum Beispiel mit dem Klimaservicegeräte Bosch ACS 752. «Das Gerät überzeugt mit einem vollautomatischen Serviceablauf, es ist leistungsstark, misst äusserst genau, verfügt über eine innovative Benutzeroberfläche und hat eine integrierte Datenbank mit den Sollwerten aller Autos und Nutzfahrzeuge», erklärt der Nyfega-Chef. Das wichtigste sei aber, dass



Peter Nyffenegger pflegt und repariert seit über 50 Jahren Autoklimaanlagen.



Die Nyfega in Ober-Ohringen: Bis im Sommer 2013 hatte der Spezialist für Autoklimaanlagen seinen Standort im Stadtzentrum von Winterthur.

verschiedene Schmiermittel eingefüllt werden könnten. Beim ACS 752 gehe das dank einem Behältersystem schnell und einfach.

Die Herausforderung beim Klimaservice ist, dass jeder Autohersteller für seine Klimaanlage ein anderes Schmiermittel benutzt. Mehrmarkengaragen sind also darauf angewiesen, verschiedene Schmiermittel einsetzen zu können. «Wer sich ein Klimaservicegerät anschaffen will, sollte aber auch auf die Bedienerfreundlichkeit achten», rät Nyffenegger. Ausser dem Gerät und dem Schmiermittel braucht es auch noch ein Kältemittel. Im Moment gibt es zwei gängige Typen auf dem Markt – das R134a und das R1234yf. Peter Nyffenegger: «Die Nyfega setzt hauptsächlich auf R134a, für welches das Bosch AC752 auch zugelassen ist.»

Klimareparatur – nur für Profis

Das grösste Problem bei einer Autoklimaanlage ist, dass sie undicht wird und nicht mehr richtig funktioniert. Beim Basis-Klimaservice prüft die Nyfega mit einer Sichtkontrolle der Komponenten und mittels einer Druckmessung routinemässig die Funktionsfähigkeit der Anlage. Falls etwas nicht stimmt oder der Autobesitzer eine verminderte Kühlleistung feststellt, gehen Nyffenegger und sein Team der Sache auf den Grund. Das reicht vom Entleeren der Anlage, der Vakuum-Kontrolle, dem Messen der Austrittstemperatur über das erneute Befüllen mit Kältemittel und einer Sichtkontrolle der Antriebsriemen und des Innenraumfilters bis hin zum Absuchen der Anlage mit einem Lecksuchgerät. Peter Nyffenegger: «Um das



Der Automobilfachmann-Lernende Almin Bejtic versucht herauszufinden, warum die Klimaanlage dieses VW Polo streikt.

Leck zu finden, braucht es viel Geduld und Know-how. Das ist nur etwas für Profis. Viele Garagisten bringen die Autos in solchen Fällen zu uns. So sind unsere Kunden und die Kunden unserer Kunden zufrieden.»

Klimadesinfektion als Zusatzservice

Für Kundenzufriedenheit sorgt auch die Desinfektion der Klimaanlage. «Diese Arbeit ist im Klimaservice zwar nicht inbegriffen, doch sie sollte regelmässig durchgeführt werden», empfiehlt der Klimaprofi. Dabei werden Mikroorganismen wie Bakterien, Viren, Pilze, Hefen usw. innert weniger Minu-

ten nach der Anwendung vollständig zerstört. Die Desinfektion vernichtet neben der Verkeimung, die einen Modergeruch erzeugen kann, auch alle aktiv lebenden Mikroorganismen, die krank machende Sporen ins Wageninnere absondern. Peter Nyffenegger: «Eine oberflächliche Schnellbehandlung durch einen Verdunster bringt aber nichts. Man sollte das Desinfektionsmittel mit einer langen Sonde direkt an den Verdampfer sprühen.» <



Weitere Infos unter:
www.nyfega.ch und www.bosch.ch

Klimaservice

Für gutes Klima sorgen

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. Die richtigen Geräte in der Werkstatt sind deshalb wichtig für den Service. **Sascha Rhyner**, Redaktion

Derendinger: Ideale Lösung für Wartung und Befüllung der neuen CO₂-Klimaanlagen



Das neue Modell Konfort 744 von Texa wurde in Zusammenarbeit mit Automobilherstellern entwickelt und erfüllt die äusserst strengen Vorgaben der Fahrzeughersteller in Bezug auf die Wartung und Befüllung von Klimaanlagen mit dem neuen Kältemittel R744 (CO₂). Diese Anlagen wurden

projektiert, um den Einfluss auf die Umwelt und die Gefahr von Bränden bei Undichtheiten erheblich zu verringern.

Es kommen andere Komponenten als bei den herkömmlichen Anlagen mit den Kältemitteln R134a und R1234yf zum Einsatz, da hier mit grossen Drücken gearbeitet wird. Dies erfordert spezielle Lösungen für die Wartung und Befüllung.

Die Konfort 744 enthält innovative technische Lösungen und unterscheidet sich von den anderen Modellen der Konfort Baureihe, weil sie spezifisch für die neuen, mit dem Kältemittel R744 (CO₂) arbeitenden Klimaanlagen von Mercedes-Benz entwickelt und konstruiert wurde. Trotzdem ist deren Bedienung nahezu identisch mit jener der Konfort-Geräte

für die Kältemittel R134a und R1234yf. Konfort 744 arbeitet vollständig automatisch – der gesamte Klimaservice läuft ohne die Anwesenheit eines Bedieners ab. Die Genauigkeit ist überaus hoch, die Qualität der Komponenten und der Aufbau der Maschine erlauben eine extrem genaue Befüllung mit einer maximalen Toleranz von 10 Gramm beim Kältemittel und 2 Gramm beim Öl.



Weitere Infos unter:
www.derendinger.ch

ESA: Klimaanlagen-Wartung

Die Wartung und Reparatur von Fahrzeug-Klimaanlagen entwickelt sich immer mehr zu einem wichtigen Umsatzträger in

BOSCH **ROBINAIR** **MAHLE** **COSO GERMANY**

Jetzt doppelt profitieren mit unseren modernen Klimageräten

Kaufen Sie eines unserer Klimaservicegeräte der Marken BOSCH, ROBINAIR oder MAHLE zu attraktiven Preisen und erhalten Sie kostenlos einen hochwertigen CASO Weinkühler Wine Duett 21. So sind Sie bestens für die Sommersaison gerüstet – und sorgen sowohl bei Ihren Kunden wie auch Ihrem Wein für ein gutes Klima. Kontaktieren Sie noch heute Ihre ESA-Geschäftsstelle!

Meine
ESA+ T
Zusammen sind wir stark



und Verschleisssteile sind einfach und bequem im eShop der ESA zu finden.



Weitere Infos unter:
www.esashop.ch

Hella Gutmann: Kleine Huskys für grosse Aufgaben

Pünktlich zum Frühjahr 2017 kommt Hella Gutmann mit zwei kostengünstigen automatischen Kompaktgeräten auf den Markt – interessant besonders für Garagen, Carrossiers und Lackierwerkstätten mit geringem bis mittlerem Klimageschäft. Mit Abmessungen von 950x530x530 mm sind der Husky 100 für R134a und der Husky 1000 für R1234yf besonders flexibel einsetzbar: an allen herkömmlichen PW (und optional an Elektro- und Hybrid-Fahrzeugen) sowie an Nutzfahrzeugen und grossen Landmaschinen – auch mobil vor Ort. Ein optional erhältliches Schlauchset überbrückt bis zu 6 m Distanz.

Die Huskys 100/1000 können bis zu 8 kg/7,5 kg Kältemittel bevorraten. Die Behälter für Öl sowie Altöl fassen 250 ml. Kalibrierbare elektronische Waagen für die Flui-

de garantieren hohe Befüllgenauigkeit. Für das Kältemittel beträgt diese +/-15 g bei 20 °C – ein Faktor, der zunehmend wichtiger wird. Denn bei Klimaanlage mit kleinen Füllmengen entscheiden schon kleine Abweichungen über deren Funktionsfähigkeit. Und beim Umgang mit dem neuen Kältemittel R1234yf bedeutet die Befüllgenauigkeit schlichtweg einen entscheidenden Kosten-



der Werkstatt. Damit die Auslastung auf das ganze Jahr verteilt werden kann, empfiehlt es sich für den Garagisten, bei jedem periodischen Service den Kunden aufzuklären und die Wartung der Klimaanlage aktiv anzubieten. Mit ein paar einfachen Diagnose-tools kann eine Intervention auch dem Laien plausibel erklärt werden. Tatsache ist, dass durch die ständigen Bewegungen unweigerlich Kältemittelverluste auftreten, die dann bei hoher Beanspruchung der Anlage zum ärgerlichen Ausfall führen. Wichtig bei der Wartung ist auch der Ersatz des Innenraumfilters. Geräte, Zubehör sowie Service-

**QUALITY 1 – SEIT
15 JAHREN FÜR SIE DA.**



Zu unserem 15-jährigen Jubiläum möchten wir uns bei allen Kunden und Partnern für die tolle Zusammenarbeit herzlich bedanken. Wir freuen uns auf die weitere Erfolgsgeschichte von Quality1.

© Quality1 AG, Bubikon, 4/2017



faktor solange das Kältemittel gut zehnmal teurer ist als R134a.

Wie für alle Husky-Modelle von Hella Gutmann Solutions stehen regelmässige Updates für die Fahrzeug-Datenbank und die Geräte-Software zur Verfügung. Sie können ganz einfach via Internet vom Hella-Gutmann-Portal auf den PC und via SD-Karte auf den Husky übertragen werden. Durch zahlreiche Optionen kann der Einsatzbereich des Husky 100/1000 weiter gesteigert werden. Dazu gehören z.B ein Anschluss für Stickstoff/Formiergas zur Lecksuche, ein Set zum automatischen Spülen und die Aufrüstung für Elektro- und Hybrid-Fahrzeuge. Beide Huskys verfügen über CE-PED-Zertifikat. Zudem entspricht Husky 100 der CAT-I-Klassifizierung, der Husky 1000 entspricht der CAT-II-Klassifizierung des Bureau Veritas.



Weitere Infos unter:
swiss.hella-gutmann.com

behör wie Kältemittel, PAG-Öl und UV-Mittel. «Somit hat der Kunde einen einzigen kompetenten Partner, der ihm in allen Belangen zur Seite steht.»

Bezüglich des neuen Kältemittels R1234yf sagt Wyss: «Im 2016 wurden zum grössten Teil R1234yf Servicestationen verkauft und der Start im 2017 war auch sehr positiv!» Auch die Verkaufszahlen von Zubehör wie Lecksuchgeräte mittels Formiergas, POE-Öle für Hybridfahrzeuge, Reinigungsprodukte für Klimaanlage und Fahrzeuginnenräume steigen rasant, so Cyrill Wyss. Grossen Wert legt die Firma Krautli auf die Betreuung ihrer Kundschaft: «Gründliche Schulungen durch einem Profi sind das A und O. Doch auch telefonischer Support in vier Sprachen und Einsatz vor Ort gehören dazu.»



Weitere Infos unter:
www.krautli.ch

Krautli: Das Kältemittel R1234yf ist da

Die Krautli (Schweiz) AG liefert die Texa-Klimaservicegeräte ihren Kunden frei Haus, inklusive Eichung, Kalibrierung und Funktionstest. Einweisung und die Weitergabe von Fachwissen sind selbstverständlich.

Krautli bietet alle Produkte von Texa an. Cyrill Wyss, Technical Manager der Krautli AG, rät: «Lieber am Anfang ein paar hundert Franken mehr in einen Vollautomaten wie den 760R oder das Bi-Gas-Gerät 780R investieren. Halbautomaten sind nicht mehr zeitgemäss und rechnen sich wirtschaftlich im Endeffekt nicht.»

Krautli nimmt jedes Klimaservicegerät selbst in Betrieb und nimmt vor Ort auch eine Schulung der Mitarbeiter vor, die nicht nur das Bedienen der neuen Klimaanlage angeht, sondern auch Allgemeinwissen rund um Klimaanlage beinhaltet. Das Angebot umfasst laut Wyss «alles rund um das Klimageschäft», von Ersatzteilen bis zu Zu-

Schenk: Klimaservicegeräte setzen neue Massstäbe

Klimaservicegeräte für R134a und R1234yf: Die ausgeklügelte Technik der AVL DiTest ADS System ermöglichen dank automatischen Prozeduren und Plausibilitäts-Checks den einfachen und effizienten Klimaservice an allen Fahrzeugen – sogar Hybrid- und Elektrofahrzeugen – durchzuführen. Topaktuell ist die Umstellung des Kältemittels R134a auf das neue Kältemittel R1234yf. Laut EU-Richtlinie dürfen neu zugelassene Fahrzeuge seit Januar 2017 nicht mehr mit dem Kältemittel R134a befüllt werden. Eine Alternative ist das Kühlmittel R1234yf. Zwar ist es ökologischer als R134a, jedoch immer noch umweltbelastend und wesentlich teurer. AVL DiTest bietet vom Einstiegs- und Übergangssystem ADS 110 bis zum ADS 130 mit riesigem 15 Zoll Touchdisplay die gesamte Klimaservicepalette an. Die automatischen und manuellen Service- und Diagnosefunktionen können rasch und



komfortabel ausgewählt werden. Die automatischen Prozesse erleichtern den gesamten Service- und Reparaturablauf und sparen Zeit, Geld und Nerven. Das ADS 110 ist bereits ab 3050 Franken erhältlich!

Klimaservicegerät für R744 CO₂: Deutlich nachhaltiger und sicherer ist die Verwendung von CO₂ zur Befüllung von Klimaanlage besticht vor allem durch geringe Kosten, keine negativen Auswirkungen auf die Umwelt und kommt als natürliches Gas in der Atmosphäre vor. CO₂-Anlagen verbrauchen weniger Energie, sind schneller und kostengünstiger im Bereich Service und Wartung und das verwendete Kohlenstoffdioxid muss nicht recycelt werden. Zeit sparen mit neuester Klimatechnologie! Das von AVL DiTest entwickelte Servicegerät ADS 310 für CO₂-Anlagen überzeugt vor allem durch intuitive Bedienung mit dem einzigartigen innovativen Drehregler. Leicht zugängliche wartungsrelevante Komponenten sowie bildunterstützte Arbeitsschritte erleichtern den Werkstätten die Arbeit und sparen Zeit im Service.



Weitere Infos unter:
www.schenk-industrie.ch

Technomag: Klimaservicegerät von Hella Gutmann für R1234yf-Anlagen

Seit 2017 dürfen keine Fahrzeuge mehr neu zugelassen werden, die mit dem Kältemittel R134a ausgerüstet sind. Moderne Klimaanlage werden mit dem weniger umweltschädlichen Kältemittel R1234yf befüllt. Hella Gutmann Solutions erweitert deshalb das Produktprogramm für den Klimaservice an R1234yf-Anlagen um den Husky 1500. Mit diesem neuen Klimaservicegerät erhalten Werkstätten eine wirtschaftliche Alternative zum etablierten Husky 3500 für R1234yf.

Der Husky 1500 ordnet sich preislich in der Geräte-Mittelklasse ein, ist aber dennoch ein High-Level-Vollautomat. Das heisst für den Bediener: Die gewünschte Aufgabe



Krautli bietet alle Produkte von Texa an.



und das Fahrzeug aus der Datenbank auswählen, Schläuche am Fahrzeug ankuppeln und auf Start drücken. Alles andere erledigt der Husky – den Leistungstest eingeschlossen. Die Eckdaten des Klimaservices lassen sich über eine USB-Schnittstelle exportieren oder ganz einfach per Ausdruck auf dem integrierten Ticketdrucker protokollieren.

Wie alle anderen Geräte der Husky-Reihe ist das Modell 1500 auch für den Klimatest an Elektro- und Hybridfahrzeugen geeignet und erfüllt alle Sicherheitsbestimmungen. Die Rückgewinnungs-, Recycling- und Wiederbefüllungsprozesse von Kältemittel, Öl und UV-Lecksuchmittel werden automatisch und präzise über elektronische Waagen gesteuert. So werden auch optimale Rückgewinnungsraten sichergestellt.



Weitere Infos unter:
www.technomag.ch

Texa: 50000 gefertigte Klimatestgeräten A/C Konfort

Um der grossen Nachfrage gerecht zu werden, nahm Texa einen neuen Produktionsbereich mit einer Fläche von über 5000 Quadratmetern in Betrieb, in dem 65 Personen beschäftigt sind. Das Unternehmen aus Monastier di Treviso hat das Etappenziel von 50000 Konfort-Geräten der aktuellen Baureihe 700 erreicht, die in den letzten fünf Jahren produziert wurden. «Die 50000 produzierten Konfort 700 stellen zweifellos einen grossen Erfolg für uns dar, der unsere weltweit führende Position in der Werkstattausrüstung bestätigt», kommentierte Bruno Vianello, Präsident von Texa. «Wenn wir auch noch die Vorgängergeräte der Konfort 600 zählen, überschreiten wir die Stückzahl von 70 000, was für unsere Branche eine Spitzenleistung darstellt. Sicherlich werden

wir hier nicht aufhören, vielmehr werden wir dank der neuen Bereiche einen neuen Produktionsrekord auch im Jahre 2017 anstreben.»

Die Konfort-Baureihe besteht aus 10 Modellen für alle drei in heutigen Fahrzeugen eingesetzten Kältemittel: R134a, R1234yf und neuerdings R744. Der Erfolg der Konfort-Baureihe hat im Jahr 2016 zu einem weiteren Rekordwert mit einem Umsatz von rund 82 Millionen Euro (davon 73% Export) beigetragen. Das entspricht einer Steigerung von 29 Prozent gegenüber dem Vorjahr.



Weitere Infos unter:
www.texadeutschland.com

Würth: Alles für den Klimatest aus einer Hand

Beim Klimatestgerät WAC 2000A stellt das integrierte Analysegerät die Reinheit des neuen Kältemittels R1234yf sicher. Vollautomatisch funktionieren Kältemittel- und Ölmanagement, Druckanstiegsüberwachung, Schlauchlängenausgleich und Leckageüberwachung. Ein 20-Kilo-Kältemittelbehälter, 4 Frischölbehälter, ein UV-Additiv-Behälter und ein Altölbehälter sind integriert. USB-Schnittstelle und Drucker sind nützliche Details.

Kältemittel für R134- und R1234yf-Klimaanlagen hat Würth ebenso im Angebot wie Kompressoröle, PAG-Öl, Lecksuchadditive, Leckdichtmittel und das Klima-Desinfektionsspray Coolius. Lecksuchgeräte gibt es sowohl in mechanischer Ausführung für den mobilen Einsatz an R134a-Klimasystemen als auch elektronisch. <



Weitere Infos unter:
www.wuerth-ag.ch



MARDER
STOP & GO



**WIR SIND
MARDERABWEHR**



**STOP&GO
Innovation**



**coming soon
Juni 2017!**



www.stop-go.de

Nachgefragt bei Ralf Gutekunst, Leiter Produktmanagement bei Hella Gutmann

Diagnose-Zukunft DoIP

Das ethernetbasierte Transportprotokoll DoIP (Diagnostic over Internet Protocol) hält Einzug in die neuesten Fahrzeuggenerationen. Hella Gutmann ermöglicht DoIP einfach und ohne, dass die Garagisten Geld in ein neues Diagnosegerät investieren müssen. **Uschi Winkler**

■ Im Zusammenhang mit «Diagnose der Zukunft» fällt immer wieder der Begriff DoIP und sorgt noch bei vielen für fragende Blicke. Müssen sich Garagisten auf neue kostspielige Überraschungen seitens der Fahrzeughersteller und Garagenausrüster gefasst machen? Um die Antwort voraus zunehmen: Nein, zumindest Hella Gutmann-Kunden müssen sich nach Aussage der deutschen Diagnose-Spezialisten keine Sorgen machen und auch nicht in ein neues Gerät investieren.

Die Daten-Flut steigt

Bei DoIP handelt es sich um ein erweitertes, ethernetbasiertes Transportprotokoll für Daten. In diesem finden die Automobilhersteller eine Antwort auf das stetig wachsende Datenaufkommen im Fahrzeug, denn die Leistungsfähigkeit herkömmlicher Bussysteme reicht für die Flut an Daten, die in modernen Fahrzeugen übertragen werden müssen, nicht mehr aus. DoIP ist in der ISO 13400 spezifiziert und auch bereits in der WWH-OBDD (World Wide Harmonised OBDD) vorgesehen. Mit der neuen Übertragungsart lassen sich grosse Datenpakete via schnellem Ethernet zwischen dem Fahrzeug, dem Herstellerportal und dem Diagnosegerät übermitteln, denn es stehen höhere Datenraten zur Verfügung. Somit lassen sich komplexe Diagnoseaufgaben und Flash-Anwendungen erheblich beschleunigen.

Die jüngsten Modellgenerationen einiger Marken basieren bereits auf Ethernet. So haben sich auch führende Hersteller von Diagnosegeräten wie Hella Gutmann auf DoIP vorbereitet. **Ralf Gutekunst, Leiter Produktmanagement bei Hella Gutmann,** beantwortet einige Detailfragen.

Herr Gutekunst, wie wirkt sich die Technologie auf den Diagnosealltag aus? Geht damit beispielsweise eine andere Diagnose-schnittstelle einher?

Ralf Gutekunst: Zusätzliche Schnittstellen wie z.B. LAN (Rj45) spielen für Werkstätten keine Rolle. Zumindest äusserlich wird die physikalische Schnittstelle in den Fahrzeugen,



Ralf Gutekunst, Leiter Produktmanagement bei Hella Gutmann: «Bei derzeitigen Fahrzeugen mit Datenaustausch über Ethernet können mega macs-Anwender wie gewohnt alle Diagnosefunktionen ohne Ausnahme über die gewohnte 16-polige Schnittstelle durchführen. Weitere Anpassungen an künftige Kommunikationskonzepte werden wir über einen Converter lösen.»

gen, spricht die 16-polige Steckdose, unverändert bleiben. Veränderungen der Schnittstelle vollziehen sich vielmehr im Verborgenen – genauer gesagt in Form einer Mehrfachbelegung von 4 Pins. Somit ist die DoIP-Schnittstelle quasi in die OBD-Schnittstelle integriert. Dies ist in einer ISO-Norm festgeschrieben. Unseren Software-Entwicklern ist es gelungen, die neuen Anforderungen in die Diagnosesoftware zu implementieren. An aktuellen Fahrzeugen, die über Ethernet kommunizieren, können mit unseren aktuellen Diagnosegeräten sämtliche Diagnosefunktionen bis hin zu Kalibrierungen und Codierungen durchgeführt werden. Für Garagisten, die mit den Diagnosegeräten der Mega-Macs-Reihe arbeiten, ändert sich derzeit also nichts. Individuelle Adaptionen laufen komplett im Hintergrund ab. Auch die Erkennung, dass es sich um ein DoIP-Fahrzeug handelt, erfolgt automatisch durch den Mega Macs.

Bei welchen Fahrzeugen kommt die neue Ethernet-Kommunikation schon zum Einsatz

bzw. welche Autobauer führen diese bald ein?

Derzeit kommunizieren aktuelle Fahrzeuge wie der Volvo XC90 über Ethernet. Doch die Datenpakete, die z. B. beim Flashen in kurzer Zeit übertragen werden müssen, werden aufgrund der wachsenden Zahl der Fahrzeugsysteme und Steuerungen immer dicker. Deshalb werden voraussichtlich aufgrund der höheren Zuverlässigkeit bei der Datenübertragung in naher Zukunft auch andere Hersteller in ihren neuen Modellen auf Ethernet-Protokolle wechseln.

Ist es vorstellbar, dass die Fahrzeughersteller das Kommunikationsverfahren auch bei älteren Fahrzeugen durch Ethernet ersetzen?

Das können wir als Gerätehersteller natürlich nicht sicher wissen. Doch für den Fall, dass die Hersteller in Zukunft weitere, derzeit noch unbekannte Ethernet-Übertragungsprotokolle einführen oder in älteren Fahrzeugmodellen das bisherige Kommunikationsverfahren via OBD-Protokoll und CAN-Bus ausser Kraft setzen und nur noch Ether-



Der Datentransport aktueller Fahrzeuge wie Volvo XC90 und der 2016er-Modelle des Audi A4 und BMW5er erfolgt über DoIP, ein auf Ethernet basierendes Bussystem, das höhere Datenraten zur Verfügung stellt und Diagnose- wie auch Flashanwendungen deutlich beschleunigt.



Für den Fall, dass die Hersteller in Zukunft weitere, derzeit noch unbekannte Ethernet-Übertragungsprotokolle einführen: Dieser Universaladapter wird an das VCI beziehungsweise die OBD-Schnittstelle des Fahrzeugs gekoppelt und fungiert dabei als Switch. Er übernimmt dann das Protokoll-Management.

net-Diagnose zulassen, ist Hella Gutmann vorbereitet: Ein elektronischer Adapter zwischen dem VCI und der OBD-Schnittstelle des Fahrzeugs fungiert dann als Converter. Er übernimmt das Protokoll-Management bzw. die Convertierung der Ethernet-Protokolle. Dank dieses elektronischen Adapters kann dann das Fahrzeug mit einem existierenden Diagnosegerät der aktuellen Mega-Macs-Reihe wie gewohnt diagnostiziert werden. Für den Bediener bleiben somit die Abläufe der Fahrzeugdiagnose unverändert.

Ist für Garagisten mit der Möglichkeit zu DoIP langfristig der Zugang zu allen Fahrzeugsystemen gesichert oder könnte es sein, dass die Fahrzeughersteller diesen auf andere Art unterbinden?

Derzeit gehen die Bestrebungen der Fahrzeughersteller unter dem Mantel der Sicherheit und im Hinblick auf autonomes Fahren tatsächlich in die Richtung, den Zugang zu Fahrzeugdaten zu limitieren. In dieser Angelegenheit werden weitere Konzepte wie «Extended Vehicle» oder «Caruso» diskutiert, die als Datenplattformen genutzt werden können. An dieser politischen Diskussion und der Darstellung der Wichtigkeit des freien Datenzugangs für den freien Werkstattmarkt beteiligt sich Hella Gutmann sehr aktiv. Wir sind sicher, dass sich der Gesetzgeber dieser Argumentation pflichtbewusst stellen wird. Hella Gutmann wird auch in Zukunft Lösungen zur Verfügung stellen, mit denen unsere Kunden Fahrzeuge aller möglichen Ausprägung kompetent und umfassend reparieren können. <

AUTOSCOOUT24 YOUNG
DRIVER
Challenge
POWERED BY SEAT

REGISTER NOW!

AUTOSCOOUT24.CH/YDCHALLENGE



AUTO
SCOUT 24

Neue Produkte

Fehlersuche per Tablet & Co.

In modernen Fahrzeugen gibt es bald mehr elektronische als mechanische Bauteile. Um eine Fehlfunktion zu finden, muss der Automobil-Mechatroniker immer öfter das Diagnosegerät zur Hand nehmen. Das Angebot an solchen Pad-ähnlichen Taschencomputern ist riesig. AUTOINSIDE hat eine Auswahl getroffen. **Mario Borri**, Redaktion

Baumgartner AG:

Diagnose einfach gemacht mit Autel

Seit eineinhalb Jahren ist die **Baumgartner AG** der exklusive Vertriebspartner von Autel für die Schweiz und Liechtenstein. Autel gilt als einer der weltweit führenden Hersteller und Anbieter von professionellen Diagnosewerkzeugen für den Aftermarket.

Die Autel-Diagnosegeräte **MaxiSys 906 / MaxiSys 908** und **MaxiSys Elite** sind die perfekten Tools für den Mechatroniker und Diagnostiker. Sie vereinen absolute Mobilität und Top-Performance auf dem neuesten Stand der Technik: mit A9 Quad-Core-Prozessor, hellem Touchscreen-Display, superschnellem WLAN, Multitasking Android Betriebssystem und der umfassendsten Diagnosefunktionalität auf OEM-Level. Kompromisslose Technik für jeden Profi! Günstige Upgrade-Konditionen, keine Lizenzgebühren, professionelle Hot-Line, und die Baumgartner AG als Schweizer Ansprechpartner.



Updates – ein Diagnosegerät ist nur so gut wie seine Software. Entsprechend wichtig ist es, diese immer auf dem aktuellen Stand zu wissen. Dies generiert natürlich Folgekosten, die eine Gerätewahl entscheidend beeinflusst.

Dienstleistungs-Pakete – mit den Fachleuten der Autef GmbH wurden für die Baumgartner AG Service Pakete geschnürt, die weit über die Branchen-Standards hinausgehen, kompetent und preiswert. Die Autef GmbH ist ein privates, unabhängiges Dienstleistungsunternehmen, das sein Know-how allen interessierten Automobilfachleuten und Organisationen zur Verfügung stellt. Diese Partnerschaft garantiert eine kompetente Schulung und einen professionellen Support.

Hotline – im 1. Jahr kostenlos. Die Ansprechpartner bei Autef helfen bei Fragen um Hardware, Firmware, Software und Software Updates über TeamViewer weiter und bieten auch telefonische Hilfestellung bei technischen Problemen am Fahrzeug.

Geht gar nichts mehr und kann auch der Importeur mit seinem Rat nicht helfen: Autef kommt vorbei.



Weitere Infos unter:
www.baumgartner-ag.ch

Bosch: Neue KTS-Generation mit innovativen Diagnose-Lösungen

Die meisten europäischen Fahrzeughersteller nutzen in ihren aktuellen Fahrzeugmodellen neue Diagnose-Schnittstellen auf Ethernet-Basis. Mit dem Volvo XC90 ist jetzt das erste Fahrzeug auf dem Markt, bei dem eine vollumfängliche Diagnose nur noch mit Hilfe der Ethernet-Schnittstelle möglich ist. Hierbei erkennt die Software automatisch, wann die Ethernet-Schnittstelle aktiviert werden muss.

Die neue KTS-Generation ist mit einem



verbesserten «PassThru-Interface» ausgestattet, mit der die Internetportale der Fahrzeughersteller zur Reprogrammierung von Steuergeräten nach Euro 5/6 wie gewohnt genutzt werden können. Ausserdem wurden die Rechnerleistung der KTS-Tester deutlich verbessert, Speichergrößen erheblich erhöht und der Parallelbetrieb mehrerer Fahrzeugschnittstellen ermöglicht. Konsequente Rückwärts-Kompatibilität stellt sicher, dass die neue Testergeneration mit allen in der Werkstatt bereits vorhandenen sowie allen zukünftigen Geräten von Bosch zusammenarbeitet. Damit sind die neuen KTS-Diagnosetester zukunftssicher ausgestattet und für künftige technische Entwicklungen gerüstet.

Mit den neuen Diagnose-Modulen **KTS 560 und 590** können bis zu drei CAN-Schnittstellen und gleichzeitig bis zu drei K-Line-Schnittstellen für die Diagnose genutzt werden. Damit werden die speziellen Anforderungen der Herstellerportale optimal unterstützt. Mit den KTS-Modulen können sowohl Diagnosearbeiten mit der Bosch-Werkstattsoftware Esitronic 2.0 als auch mit den Herstellerportalen ausgeführt werden, zusätzliche Hardware ist nicht er-



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

Sie haben die Oldtimer, wir die Schmierstoffe dazu.

Bei uns erhalten Sie Qualitäts-Schmierstoffe von zwei 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 -

forderlich. KTS 560 und 590 verfügen über eine leistungsstarke Rechnerplattform mit einem Gigabyte Arbeitsspeicher und 512 Megabyte Programmspeicher, der beliebig erweiterbar ist. Eine Funkverbindung mit grosser Reichweite für die Verbindung zum Werkstatt-PC erlaubt den mobilen Einsatz in der gesamten Werkstatt. Insgesamt wird die Diagnose mit den neuen KTS-Modulen schneller und wirtschaftlicher.



Weitere Infos unter:
www.bosch.ch

Derendinger: Lösungen für die Kalibrierung von Fahrerassistenzsystemen

Unter den elektronischen Systemen, mit denen Fahrzeuge aktuell ausgerüstet sind, gewinnen die Fahrerassistenzsysteme ADAS (Advanced Driver Assistance Systems) immer mehr an Bedeutung, wie Fahrassistent, Parkhilfe, Spurhalteassistent bis hin zum Notbremsassistenten.

Aus diesem Grund hat **Texa** das «Kit zur Kalibrierung von Fahrzeugkameras» entwickelt, das aus mehreren markenspezifischen



Kalibriertafeln besteht und in Kombination mit dem Diagnosegerät eine korrekte Kalibrierung der Sensoren ermöglicht, die Teil des Fahrerassistenzsystems sind.

Durch den «modularen» Aufbau dieser Lösung von Texa können die Kalibriertafeln gemäss den Notwendigkeiten individuell zusammengestellt werden. Die Diagnosesoftware liefert durch spezifische Anleitungen für jede Marke und jedes Modell die Angaben wie Höhe der Kalibriertafel, Abstand zum Fahrzeug, Ausrichtung etc. zur korrekten Positio-

nierung der Kalibriertafel und führt Schritt für Schritt durch alle Phasen der Einstellung.



Weitere Infos unter:
www.derendinger.ch

ESA: Bosch KTS 350 – neu für die Steuergeräte-Diagnose

Das neue **KTS 350** für die Steuergeräte-Diagnose ist ein kompaktes All-in-one-Testgerät, das aus einem 10-Zoll-Tablet-PC und einem bereits integriertem Kommunikationsmodul



besteht. Durch diese kompakte Lösung eignet sich das KTS 350 optimal als Testgerät für freie Werkstätten oder auch als Zweitgerät für den mobilen Einsatz. Mit der bereits vorinstallierten Bosch Diagnosesoftware ESI[tronic] 2.0 bietet das KTS 350 ein professionelles Gesamtpaket für eine einfache und effiziente Steuergerätdiagnose, Wartung, Fehlersuche und Reparatur. Neben allen heute gängigen Fahrzeugschnittstellen unterstützt das KTS 350 sogar die neuen, auf Ethernet basierenden Schnittstellen und ist somit optimal auf die zukünftigen Anforderungen im Automobilumfeld vorbereitet. Modernste SSD-Technologie und ein leistungsstarker Prozessor ermöglichen einen schnellen Systemstart binnen weniger Sekunden und schnelles Arbeiten. Sie gewinnen wertvolle Zeit in Ihrem Arbeitsalltag.

Das KTS 350 ist eine mobile Allround-Lösung und durch modernste Technik eine lohnende Investition in die Zukunft. Ihr ESA-Gebietsleiter gibt Ihnen gerne weitere Informationen.



Weitere Infos unter:
www.esa.ch

Hostettler Autotechnik AG: Neuer Diagnose Tablet PC von Delphi

Mit jedem Software-Update wächst die Datenmenge in der Delphi-Diagnosesoftware. Aus diesem Grund bietet **Delphi** jetzt einen schnelleren **Tablet PC für sein Diagnosesystem**. Der neue Tablet PC läuft mit dem für Touchscreens optimierten Betriebssystem Windows 10.

Dank der 64 GB SSD ist die Startzeit der Delphi-Diagnosesoftware kaum zu schlagen. Vom Doppelklick auf das Diagnose-Icon bis die Software bereit zur ersten Diagnose ist, dauert es nur wenige Sekunden. Das wissen viele Anwender zu schätzen. Die Erweiterung des Hauptspeichers von 2 auf 4 GB hat auch zur Beschleunigung der Verarbeitungsgeschwindigkeit beigetragen.



Auf dem 10.1 Zoll TFT-Farbmonitor mit einer WUXGA-Auflösung (1920*1200) sind bei der graphischen Darstellung der Echtzeitdaten auch kleinste Details zu erkennen. Dies hilft dem Anwender bei der Auswertung dieser Daten zur Fehlerdiagnose.

In die aktuelle Version der Delphi Diagnosesoftware floss wieder eine Vielzahl von Erweiterungen der Diagnosemöglichkeiten ein, wie z. B. neue Möglichkeiten im Multifunktionssteuergerät vieler Opelfahrzeuge, wie dem Adam, Ampera etc, oder für den Nissan Cabstar vieler verschiedener Baujahre und Funktionen. Selbstverständlich stehen diese Fahrzeuge nur beispielhaft für die gesamte Erweiterung der Möglichkeiten mit der neuesten Version der Delphi-Diagnosesoftware.



Bestellen Sie jetzt unter:

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

FIBAG

Fibag AG
Lischmatt 17
4624 Härkingen

Die Basisversion der technischen Daten, die Delphi für den Anwender im Preis der Diagnosesoftware als zusätzliche Service-Leistung ohne Aufpreis mitliefert, gibt dem Anwender in der Werkstatt unentbehrliche Informationen. Z.B. liefert sie Wartungsdaten, Reparaturhandbücher, Einstelldaten, Füllmengen und Rückrufaktionen. Die zusätzlich verfügbare «Ultimate» Version der technischen Daten erlaubt dem Anwender die geführte Diagnose. Diese leitet ihn anhand eines Fehlercodes des ausgewählten Fahrzeugs und dem Vergleich von Soll- und gemessenen Ist-Werten zum wirklichen Fehler, falls nach Auslesen der Fehlercodes noch Zweifel bestehen. Stromlaufpläne, Tipps und Tricks, Reparaturzeiten, sowie Komfortzeichnungen (z.B. Explosionszeichnungen einzelner Teile oder Systeme) runden den Inhalt der Ultimate Version der technischen Daten ab.



Weitere Infos unter:
www.autotechnik.ch

Schenk Industrie AG: AVL DiTest MDS Drive 188

Staub, ölige Hände, einen Spritzer Scheibenwaschmittel oder hin und wieder einen Sturz von der Motorhaube – das muss ein Diagnosegerät schon aushalten, um sich wirklich für den Werkstatteinsatz zu eignen. Das **MDS Drive 188** steckt das alles weg und hält zudem extremen Temperaturen stand. Über den widerstandsfähigen Touchscreen kann der Techniker Daten mit einem Stift, den Fingern und sogar mit Handschuhen eingeben. Die Diagnosedaten und Fahrzeuginformationen werden am 13 Zoll grossen Display im Breitbildformat übersichtlich und gut lesbar dargestellt – und das auch im hellen Sonnenlicht, zum Beispiel bei einer Erstdiagnose oder Serviceannahme im Freien. In der robusten



Hülle des MDS Drive finden sich ein leistungsfähiger Rechner, grosszügige Speicherkapazitäten sowie Bluetooth, LAN und WLAN. Die lange Akkulaufzeit reicht dabei für einen kompletten Arbeitstag.



Weitere Infos unter:
www.schenk-industrie.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



Technomag: PassThru mit dem Mega Macs

In modernen Fahrzeugen gibt es zahlreiche Bereiche und Funktionen, die gegen unautorisierte Zugriffe geschützt sind – ein klares Handicap für freie Werkstätten. Denn immer häufiger benötigen sie die Möglichkeit z.B. zur Neu-Codierung eines ersetzten Bauteils, zur Freischaltung eines zusätzlichen Fahrzeugsystems oder zum Flashen eines Steuergeräts. Hier und in anderen besonders vertrackten Situationen helfen nur die entsprechenden Daten und Freischaltcodes der Hersteller selbst. Der Zugang zu diesen muss per Gesetz für Fahrzeuge ab Euro 5 gewährt werden.

Doch wie gelangen die Daten ins Fahrzeug? Die Lösung heisst «PassThru» im Sinne von «Durchschleifen/Durchleiten» der Original-Daten vom Hersteller-Portal via Internet und Router direkt in das Fahrzeug. Allerdings wissen die wenigsten Werkstätten heute schon, ob und wie häufig sie künftig den kostenpflichtigen Zugang zu welchem Herstellerportal nutzen wollen. Die Besitzer eines **Mega Macs von**

Hella Gutmann können dies ganz einfach und ohne weitere Zusatzkosten für Hardware für sich ausloten. Denn den elektronischen «Universalschlüssel», der den Zutritt zu den Portalen der Hersteller (nach deren Freischaltung) ermöglicht, haben sie bereits in der Hand: das kleine VCI (Vehicle Communication Interface) ihres Mega Macs bzw. den Mega Macs 66. Eine kostenfreie PassThru-Software, die einfach vom Hella Gutmann-Portal auf den Werkstatt-PC geladen wird, macht das VCI / den Mega Macs 66 zum PassThru-Interface. Diese Hardware fungiert nach dem Anstecken an die OBD-Schnittstelle des Fahrzeugs und nach der Verbindung mit dem PC per USB-Kabel als Router. Eine spezielle Sicherheits-Software prüft dabei die Verbindung zwischen Fahrzeug und PC.

Da der Mega Macs während des PassThru-Vorgangs nicht für Diagnosearbeiten zur Verfügung steht, bietet Hella Gutmann

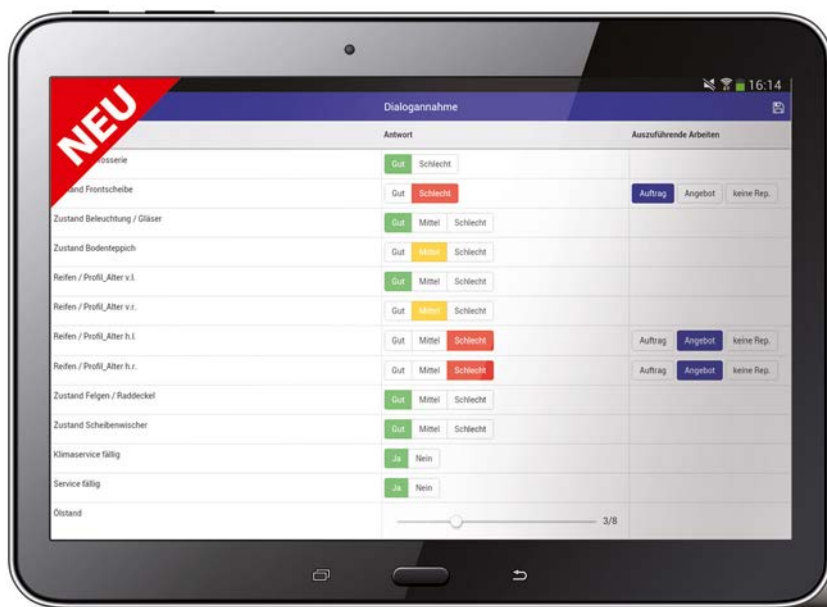
optional die Stand-Alone-Lösung: Mega Macs PC x-Change. <



Weitere Infos unter:
www.technomag.ch



Die Stieger Annahme-App: spart Zeit, verdient Geld!



Mit der neuen Stieger Annahme-App beschleunigen und vereinfachen Sie Betriebsprozesse bei der Fahrzeugannahme nachhaltig. Zusätzlich vernetzen Sie Service und Verkauf optimal und generieren mit dem cleveren Tool wertvolles Zusatzgeschäft. Ob auf Android oder iOS, Sie erhalten dank Vollintegration ins Stieger DMS alle relevanten Kunden-, Fahrzeug- und Auftragsdaten direkt per WLAN auf den Screen. Integrierte Checklisten helfen, wertvolle Zeit zu sparen, die Sie gewinnbringend in die Kundenberatung investieren. Fotos direkt ab Tablet werden genauso blitzschnell dokumentiert wie alle anderen Eingaben und einfach per Knopfdruck mit Ihrem Stieger DMS synchronisiert. Willkommen in Ihrem mobilen Profit-Center!

STIEGER
SOFTWARE

we drive your business



Ratgeber

So ist Ihr Garagenbetrieb

Das unternehmerische Risiko muss der Garagist selber tragen. Für fast alle restlichen Risiken gibt es Versicherungen. Die Experten des AGVS-Partners Allianz Suisse geben Tipps, wie ein Garagist richtig versichert ist. **Mario Borri**, Redaktion



Von links: Andreas Grünenbach, Leiter Underwriting Kranken/Unfall, Jürg Kurath, Leiter Haftpflicht-Versicherungen, und Peter Burkhardt, Leiter Sachversicherungen.

■ Der Garagist ist ein Unternehmer. Als solcher ist er für seinen betrieblichen Erfolg in erster Linie selber verantwortlich. Zwar kann er nichts dafür, wenn der Importeur seiner Marke keine attraktiven Modelle am Start hat und er deswegen zu wenig Neuwagen verkauft. Oder er kann das Wetter nicht beeinflussen, wenn die Werkstatt wegen des fehlenden Schnees nicht genügend ausgelastet ist. Doch das ist sein unternehmerisches Risiko.

Für fast alle restlichen Risiken kann er Versicherungen abschliessen. Doch den Überblick über die zahlreichen Angebote zu erlangen und zu behalten, ist keine leichte Aufgabe. Welche Versicherungen sind obligatorisch? Welche Zusatzdeckungen sind empfehlenswert? Welche Versicherungen braucht es gar nicht? Hier unterstützen der AGVS und sein Versicherungspartner Allianz Suisse die Verbandsmitglieder.

Um sich einen Überblick zu verschaffen, was der Garagist beim Thema Versicherung alles beachten muss, hat AUTOINSIDE mit den Leitern der verschiedenen Abteilungen bei der Allianz Suisse gesprochen. Es waren dies **Peter Burkhardt**, Leiter Sachversicherungen, **Jürg Kurath**, Leiter Haftpflicht-Versicherungen, und **Andreas Grünenbach**, Leiter Underwriting Kranken/Unfall.

SACHVERSICHERUNG

Feuer/Elementar

Die Sachversicherung deckt Schäden an und in Gebäuden, an Maschinen und Ersatzteilen sowie natürlich den Fahrzeugen. Darunter fallen zum einen Feuer- und Elementarschäden. Bei Feuer sind Schäden unter anderem durch Brand, Rauch, Blitz und Explosion eingeschlossen, bei Elementar sind Schäden durch Sturm, Hochwasser/Überschwemmung, Felssturz, Hagelschlag sowie weitere Naturereignisse versichert. Weiter können Gefahren wie Diebstahl, Wasser, Glasbruch oder böswillige Beschädigung mitversichert werden. «In den meisten Kantonen ist der Abschluss einer Gebäudeversicherung gegen Feuer- und Elementarschäden obligatorisch bei der kantonalen Gebäudeversicherungsanstalt abzuschliessen. In den Kantonen Genf, Tessin,

Schwyz, Uri, Obwalden, Appenzell i.Rh. oder Wallis kommen private Versicherer wie wir zum Zug», erklärt Allianz-Sachversicherungsleiter Peter Burkhardt. Bei der Versicherung der Motorfahrzeuge – seien es Fahrzeuge als Handelsware oder eigene Betriebsfahrzeuge mit Kontrollschild – ist darauf zu achten, dass auch Elementarschäden ausreichend mitversichert sind, insbesondere hinsichtlich dem Hagelrisiko.

Betriebsunterbrechung

Von zentraler Bedeutung ist die Versicherung bei Betriebsunterbrechung (BU). Die Versicherung übernimmt den Umsatzausfall, wenn der Betrieb nach einem versicherten Sachschaden unterbrochen ist, und zahlt zum Beispiel die Löhne der Mitarbeiter und andere fortlaufende Kosten während der Unterbrechungsdauer. Gut zu wissen: Die BU-Versicherung lässt sich gezielt auf die Art der Schäden abschliessen – nur Feuer und Elementar oder auch Diebstahl und Wasser. Das senkt die Prämie, erhöht aber das Risiko.

Diebstahl

Ebenfalls wichtig ist die Diebstahlversicherung, vor allem natürlich für die Fahrzeuge, z.B. bei Neuwagen oder wertvollen Oldtimern. Peter Burkhardt: «Wir mussten einmal für einen Garagisten einen Ferrari 250 GTO im Wert von 50 Mio. Franken versichern. Der Besitzer hatte den Wagen durch den Garagisten abholen lassen. In seiner Werkstatt wurde das Fahrzeug von einem Team von Ferrari auf seine Echtheit geprüft. Es ging zum Glück alles gut.»

HAFTPFLICHT

Die Haftpflichtversicherung gemäss Artikel 71 SVG ist für Unternehmer im Motorfahrzeuggewerbe in der Schweiz obligatorisch. Der Garagist haftet wie der Halter für den Schaden, der durch ein Motorfahrzeug verursacht wird, das ihm zur Aufbewahrung, Reparatur, Wartung, zum Umbau oder zu ähnlichen Zwecken übergeben wurde. Natürlich haftet der Garagist auch für Schäden, welche seine Mitarbeiter verursachen. Jürg Kurath, Leiter Haftpflicht-Versicherungen bei der

richtig versichert

Allianz, macht ein Beispiel: «Wenn ein Mechatroniker auf Probefahrt geht und dabei einen Unfall verursacht, wird der Drittschaden durch diese Zusatzdeckung der Betriebshaftpflicht übernommen.» Gut zu wissen: Durch die Zusatzdeckung, Haftpflicht für Schäden an aufbewahrten und bearbeiteten Motorfahrzeugen, wird auch das Betriebsrisiko gemindert, denn diese zahlt auch Schäden an im Betrieb reparierten Autos, ausgeschlossen ist jedoch das direkt bearbeitete Teil. Die Höhe der Versicherungssumme ist für SVG 71 mit 5 Mio Franken vorgegeben, Jürg Kurath rät aber zu prüfen, ob nicht eine höhere Summe ratsam ist, um die Gefahr einer Unterdeckung zu minimieren.

PERSONENVERSICHERUNG

Unfallversicherung

Ist der Garagist auch Arbeitgeber, ist er dem Bundesgesetz über die Unfallversicherung (UVG) unterstellt, er und seine Mitarbeitenden werden durch die SUVA versichert. Der obligatorische Schutz umfasst alle Arbeitnehmer in der Schweiz, einschliesslich Teilzeitarbeitende, Praktikanten und Lehrlinge. Einzelunternehmer müssen sich selber um die Unfallversicherung kümmern. Andreas Grünenbach, Leiter Underwriting Kranken/Unfall bei der Allianz, rät jedoch, die UVG-Minimallösung durch eine Zusatzversicherung zu ergänzen. So kann eine Privatpatientenabdeckung, eine Taggelderhöhung, ein

zusätzliches Invaliditäts- und Todesfallkapital oder eine Übernahme von Leistungskürzungen bei Grobfahrlässigkeit oder Wagnissen gewählt werden. «Wenn der Garagist einen Mitarbeitenden beschäftigt, der auch gern mal ausserhalb von markierten Pisten Ski fährt oder Bungy-Jumping betreibt, lohnt sich die Übernahme von Leistungskürzungen durchaus», so Andreas Grünenbach.

Kollektivkrankentaggeld-Versicherung

Als Arbeitgeber ist der Garagist dazu verpflichtet, seinen Mitarbeitenden bei krankheitsbedingten Absenzen weiterhin Lohn zu bezahlen. Diese Pflicht ist zwar zeitlich begrenzt, sie kann aber ohne entsprechenden Versicherungsdeckung zur Belastung für den Betrieb werden. Die Kollektivkrankentaggeld-Versicherung trägt zu kalkulierbaren Personalkosten bei. Bei entsprechendem Vertragsverlauf wird eine Überschussbeteiligung ausbezahlt. Andreas Grünenbach: «Die Deckungen der Allianz Suisse stellen die lückenlose Zahlung bis zum Einsetzen der IV- oder BVG-Leistungen sicher.» <



Weitere Infos unter:
www.allianz.com



Nach Hagelzügen richtet die Allianz ein lokales Drive-In-Center ein, in dem die Kunden ihr Auto geschulten Experten vorführen können.

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
Sicher unterwegs in die Zukunft

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

Motorfahrzeug-Versicherung «tuttobene»

Verstärkt die Kundenbindung und erhöht die Werkstattauslastung

Der Garagist als Versicherungsvermittler? Ja! Denn das Handling mit «tuttobene» von Allianz Suisse und AGVS ist einfach und die positiven Auswirkungen für den Betrieb sind gross. **Mario Borri**, Redaktion

■ Sinkende Margen, steigende Investitionen, neue Technologien und verändertes Kundenverhalten: Der AGVS-Garagist muss sich jetzt und in Zukunft schwierigen Herausforderungen stellen. Um diese bestehen zu können, muss er sich weg vom reinen Schrauber hin zum Mobilitätsdienstleister für seine Kunden entwickeln. «Dazu kann auch die Vermittlung von Motorfahrzeug-Versicherungen gehören», sagt Vittorio Gallo, Leiter «tuttobene» bei der Allianz Suisse.

«tuttobene» von Allianz Suisse und AGVS

Profilieren auch Sie sich als «tuttobene»-Vertriebspartner! Die AGVS-Kundendienstberater beraten Sie gerne persönlich. Welcher Berater für Ihr Gebiet zuständig ist, erfahren Sie unter www.agvs-upsa.ch/Verband/AGVS-Kundenberatung.

Mehr Information zu «tuttobene» finden Sie auch unter www.agvs-upsa.ch/de/tuttobene oder unter Telefon 031 307 15 15.

Schadensteuerung

«tuttobene» von AGVS und Allianz ist nicht einfach eine weitere Autoversicherung, sondern die eigene Versicherung der AGVS-Garagisten. Zum einen erhalten die teilnehmenden Mitglieder damit ein Instrument, das ihnen eine Alternative zur Schadensteuerung der Versicherer bietet. Denn das bei «tuttobene» versicherte Auto wird wenn immer möglich beim vermittelnden AGVS-Garagisten repariert. So wird dessen Werkstattauslastung erhöht.

Kundenbindung

Zum anderen verstärkt das Angebot die Bindung zu den Kunden. Durch die Schadensteuerung wird der Kundenkontakt nicht unterbrochen. Und die Autofahrerinnen und Autofahrer profitieren vom Angebot aus einer Hand. Denn der Kunde braucht für die Fragen rund um Fahrzeug und Versicherung nur noch einen Ansprechpartner. «Der Garagist erledigt alles von A bis Z», so Vittorio Gallo.



Vittorio Gallo, Leiter «tuttobene» bei der Allianz Suisse.

Vorteil Kunde

Die «tuttobene»-Kunden profitieren bei der Vollkasko von einem reduzierten Selbstbehalt von 500 Franken, bei der Teilkasko sogar vom gänzlichen Wegfall eines Selbstbehaltes. Vor allem aber können sie sich auf die vertraute Betreuung und die hohe Reparaturqualität ihres «Garagisten des Vertrauens» verlassen.

Vorteil Garagist

Der AGVS-Garagist als «tuttobene»-Partner wird für die Kundenvermittlung auf mehrfache Art belohnt. Neben der aktiven Schadensteuerung durch die Allianz Suisse und den damit verbundenen volleren Auftragsbüchern erhält der «tuttobene»-Vermittler beim Abschluss eine attraktive Provision. <



Garagisten, die ihren Kunden «tuttobene» vermitteln, profitieren gleich mehrfach.





Einladung zur ordentlichen Generalversammlung

Donnerstag, 18. Mai 2017 | Kursaal Interlaken

Tagesprogramm

Ab 13.30 Uhr Eintreffen der Mitinhaberinnen und Mitinhaber und Gäste im neuen Kursaal Interlaken. Kaffee und Gebäck werden serviert.

15.00 Uhr Beginn der Generalversammlung im neuen Kursaal gemäss Traktandenliste

Ab 17.45 Uhr Apéro im Foyer des neuen Kursaals oder im Kursaal-Garten (je nach Witterung)

18.45 Uhr Beginn des Nachtessens

21.45 Uhr Schluss der Veranstaltung

Traktandenliste für die ESA-Generalversammlung

1. Eröffnung der Generalversammlung durch den Präsidenten
2. Ehrung der verstorbenen Mitinhaberinnen und Mitinhaber
3. Protokoll der Generalversammlung vom 25. Mai 2016
4. Vorlage und Genehmigung des Jahresberichts, der statutarischen Jahresrechnung, der Konzernrechnung sowie der Berichte der Revisionsstelle
5. Verwendung des Jahresergebnisses
6. Entlastung der verantwortlichen Organe
7. Mutationen
 - 7.1. Demissionen
 - 7.2. Wahlen in den Vorstand
 - 7.3. Wahl der Revisionsstelle für das Jahr 2017
8. Beschlussfassung über eingereichte Anträge gemäss Art. 15 der ESA-Statuten
9. Varia

Reparaturkostenversicherung

«Bei jedem dritten versicherten Fahrzeug zu einem Schadenfall»

Die Komplexität von Fahrzeugen neueren Datums erhöht einerseits Komfort und Sicherheit, gleichzeitig jedoch auch die Schadenanfälligkeit, insbesondere nach einigen Jahren Betrieb. Um diese Risiken abzusichern, bieten immer mehr Garagisten ihren Kunden eine Garantie an. Davon profitieren nicht nur die Kunden, sondern auch die Händler selber. **Reinhard Kronenberg**, Redaktion



■ Wer ein Auto kauft, will vor allem eines: Gewissheit, dass alles in Ordnung ist. Das ist vor allem bei Gebrauchtwagen der Fall, denn bei Neuwagen kann man in der Regel davon ausgehen, dass dem so ist. Für alle anderen Fälle gibt es Garantien, beispielsweise von der Quality1 AG. Smart daran ist der Umstand, dass davon sowohl der Kunde als auch der Garagist profitieren. Der Kunde sichert sich mit einer Garantie einen langfristigen Schutz vor allfällig hohen Reparatur-

kosten, steigert den Wiederverkaufswert seines Fahrzeugs und trägt damit direkt zur Werterhaltung seiner Investition bei. Der Händler seinerseits profitiert, indem er auf das Fahrzeug eine Garantie anbieten kann, die den Rahmen seiner Möglichkeiten in der Regel sprengen würde. Damit sichert er sich gegen Schäden ab, für die er nichts kann. Und, ganz wichtig: Eine Garantie schafft Sicherheit. Sicherheit wiederum schafft Vertrauen. Und Vertrauen ist die beste Ge-

schäftsgrundlage überhaupt, weil sie die Beziehung zum Kunden fundamental vertieft. Auf dieses Konto zahlen auch die tiefen Durchlaufzeiten bei eingetretenen Schäden ein – eine Schadenfreigabe erfolgt in aller Regel innerhalb von 15 Minuten, die Schadenzahlung innerhalb von zehn Tagen. Auch das kommt beiden Vertragsparteien zugute. Ausserdem nimmt der Händler automatisch an einem Loyalitätsprogramm teil und wird als Partner mit umfangreichem

kommt es innerhalb der Garantielaufzeit

POS-Material versorgt. Dazu kommt, dass die Handhabung für den Garagisten im Schadenfall einfach und unbürokratisch ist: Eine Garantie ist bei der Quality1 AG im besten Fall in weniger als zwei Minuten, ein Schadenfall mit wenigen Klicks über die App erfasst.

Die Kosten im Griff

Stellvertretend dafür steht beispielsweise das «Service Pack+» von Quality1 AG, mit dem der Kunde die Kosten im Schadenfall komplett im Griff hat, weil der Versicherungsanbieter für ihn während der gesamten Laufzeit alle Kosten übernimmt, die gemäss Herstellervorschriften bei Service, Wartung und Inspektion anfallen. «Service Pack+» kann zudem unkompliziert in die Leasingrate eingebunden werden. Dasselbe Prinzip funktioniert auch bei einer Neuwagen-Anschlussgarantie, die lückenlos und direkt die reguläre Herstellergarantie verlängert und bei der sich der wählbare Deckungsumfang von einer Grunddeckung bis hin zur Vollgarantie erstreckt.

Garantie als Verkaufsunterstützung

Nun ist eine Garantie alleine noch kein Selbstläufer und sie ist auch nicht in jedem Fall ein Garant für einen Geschäftsabschluss, aber sie wird als zusätzliches Argument zunehmend zu einer sehr willkommenen Verkaufsunterstützung – und damit zu einem

mitunter entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Wichtig für den Händler ist in diesem Zusammenhang, dass der Kunde über den Umfang der Garantie vollumfänglich ins Bild gesetzt wird, weil hier erhebliches Potenzial für Missverständnisse besteht. Das Zauberwort «Garantie» versteht man als Kunde nur zu gerne im Sinne von «unbeschränkte Garantie auf alles».

Durchschnittliche Schadenhöhe 1300 Franken

«Wie relevant das Thema Reparaturkostenversicherung oder Garantie ist, zeigt sich zum Beispiel schon an der Tatsache, dass es bei jedem dritten versicherten Fahrzeug innerhalb der Garantielaufzeit zu einem Schadenfall kommt. Die durchschnittliche Schadenhöhe ist in den letzten Jahren von 1000 Franken auf rund 1300 Franken angestiegen, wobei der Defekt diverser kostenintensiver Motorbauteile weiterhin zu den



Markus Aegerter, AGVS-Geschäftsleitungsmitglied.

ragen beinhalten soll. «Leider aber gab es damals keine Produkte mit einem von uns gewünschten Leistungsumfang», sagt AGVS-Geschäftsleitungsmitglied Markus Aegerter rückblickend. Aus diesem Grund nahm der AGVS 2004 mit allen damaligen Marktteilnehmern Kontakt auf, um eine Zusammenarbeit zu suchen. «Die Quality1 AG war damals als einziger Versicherer weit-sichtig genug, an den Erfolg eines gemeinsam geschaffenen, exakt auf die Anforderungen der Garagisten zugeschnittenen Produkts zu glauben», sagt Aegerter. Die «AGVS Garantie by Quality1 AG» war deshalb von Beginn an erfolgreich und ist es laut Markus Aegerter bis heute.



Mark Kessler, CEO Quality1 AG.

Top-10-Schadenfällen gehört», sagt Marc Kessler, CEO der Quality1 AG, dem führenden Schweizer Anbieter von Fahrzeuggarantien.

Eine Erfolgsgeschichte auch für den AGVS

Diese Relevanz hat vor über zehn Jahren die Kommission Service, Technik und Umwelt (KSTU) des AGVS erkannt. Sie hatte damals schon konkrete Vorstellungen darüber, welche Leistungen eine Garantie für Ga-

Keine Modelleinschränkung

Das liegt auch daran, dass der AGVS grossen Wert darauf legt, dass der Leistungsumfang des Premiumpakets auch heute noch möglichst einzigartig ist: So kennt die «AGVS Garantie by Quality1 AG» zum Beispiel keine Modelleinschränkung. «Ausserdem verfolgen wir sehr intensiv die Schadenentwicklung und können über die KSTU Einfluss nehmen auf die Preisgestaltung und die weitere Entwicklung des Produkts», sagt Aegerter. Die Erfahrungen, die man seitens AGVS im Rahmen der inzwischen sehr engen Zusammenarbeit mit der Quality1 AG gemacht hat sind laut Aegerter «sehr gut». Vor diesem Hintergrund bezeichnet er die Kooperation als Erfolgsgeschichte. <

Top-10-Schadenteile

	Teile	Ø Betrag
1	Wasserpumpe	CHF 880.44
2	Turbolader	CHF 2902.78
3	Alternator	CHF 1197.45
4	Steuerketten	CHF 1972.40
5	Xenon Lampe	CHF 423.84
6	Motor	CHF 7071.14
7	Kondensator	CHF 1182.54
8	Anlasser	CHF 919.00
9	Kabelstrang	CHF 699.61
10	Mechatronik	CHF 2813.52

Aktuelle Auswertung von CarGarantie zur Schadenverteilung

Deutlicher Anstieg bei Schäden der Treibstoffanlage

Die CG Car-Garantie Versicherungs-AG hat die Statistiken seiner Versicherungsbestände ausgewertet und gibt Einblick in die Ergebnisse. Die Auswertung erfolgte auf der Basis von 688 824 ausgelaufenen Occasionsgarantien und 251 593 ausgelaufenen Neuwagen-Anschlussgarantien mit Laufzeiten von 12, 24 und 36 Monaten, die sich aus allen Marken und Modellen zusammensetzen. Axel Berger, CG Car Garantie

■ Die komplexe Ausstattung eines modernen Fahrzeugs ist für den Fahrkomfort ein grosser Vorteil: Hilfs- und Sicherheitsfunktionen unterstützen den Fahrer nicht nur dabei, jederzeit die Übersicht zu behalten und das Verkehrsgeschehen aufmerksam zu verfolgen, sondern sind auch stets wachsam und warnen vor potenziellen Gefahrensituationen.

Reparaturkosten im Schnitt 651 Franken

Was für den Fahrkomfort ein Vorteil ist, sorgt in der Werkstatt für höhere Kosten: Mit zunehmender Komplexität steigt nicht nur die Anfälligkeit für Schäden, sondern auch der Reparaturaufwand. Aus der Auswertung von CarGarantie geht hervor, dass die durchschnittlichen Reparaturkosten stabil geblieben sind. Sie liegen bei 651 Franken pro Schadenfall.

Bei den Occasionen ist nach wie vor der Motor der Spitzenreiter unter den kostspieligsten Schäden und hat seinen Anteil von 21,7 Prozent auf 22,9 Prozent erhöht. Auf den Plätzen 2 bis 4 gibt es nur wenige Unterschiede zum Vorjahr: Dem Motor folgen die Kraftstoffanlage (inkl. Turbo) auf Platz 2, das Getriebe auf Platz 3 (2015: Platz 4) und die elektrische Anlage auf Platz 4 (2015: Platz 3).

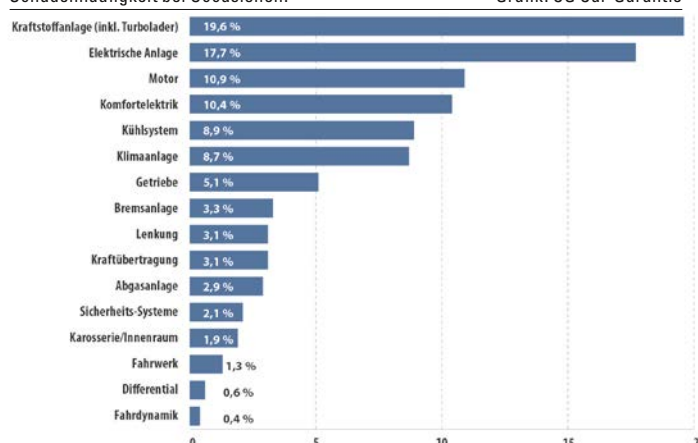
Bei den Neuwagen-Anschlussgarantien stellt sich das Bild anders dar. Hier liegt die Kraftstoffanlage (inkl. Turbo) mit 20,2 Prozent und damit einem Plus von 7,3 Prozentpunkten im Vergleich zum Jahr 2015 vor dem Motor auf dem ersten Platz. Damit machen Schäden an der Kraftstoffanlage mehr als ein Fünftel der Regulierungssumme für Neuwagen aus. Der Kostenanteil übertrifft hierbei nicht nur den vergleichsweise niedrigen Anteil von 2015, sondern auch den der vorhergehenden Jahre deutlich. Auf den folgenden Plätzen findet sich der Motor mit 15,8 Prozent auf Platz 2 und das Getriebe mit einem Zuwachs von mehr als 3 Prozentpunkten und einem Anteil von 13,7 Prozent auf Platz 3. Die elektrische Anlage liegt mit 11,4 Prozent auf Platz 4.

Kraftstoffanlage das schadenanfälligste Bauteil

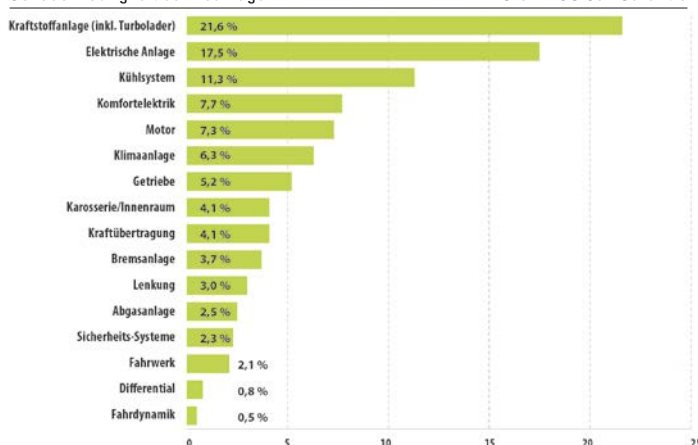
Auch bei der Schadenhäufigkeit dominiert in diesem Jahr die Kraftstoffanlage. Bei den Occasionen verbucht sie einen Zuwachs (+0,3 auf 19,6 %) und bleibt auf Platz 1. Mit 17,7 Prozent befindet sich der Anteil der elektrischen Anlage weiterhin auf dem zweiten Platz. Motor und Komfortelektrik liegen mit 10,9 bzw. 10,4 Prozent auf den Plätzen 3 und 4.

Grössere Unterschiede zum Vorjahr sind bei den Neuwagen festzustellen: Die Kraftstoffanlage liegt mit 21,6 Prozent (2015: 15,0 %) auf dem ersten Platz der schadenanfälligsten Bauteile. Auch bei den folgenden Plätzen steigen die Anteile der Schadenfälle teilweise deutlich an: Die elektrische Anlage auf Platz 2 steigert sich um 0,8 Prozent-

Schadenhäufigkeit bei Occasionen. Grafik: CG Car-Garantie



Schadenhäufigkeit bei Neuwagen. Grafik: CG Car-Garantie



punkte auf 17,5 Prozent (Platz 2), das Kühlsystem sogar um 3 Prozentpunkte auf 11,3 Prozent (Platz 3). Bei der Komfortelektrik steigert sich der Schadenanteil um 0,2 Prozentpunkte auf 7,7 Prozent (Platz 4).

Neuwagen: Schäden schon bei kürzerer Laufleistung

Die Statistik zu Schadenfällen nach Laufleistung zeigt bei den Occasionen wiederum kaum Unterschiede zum Vorjahr: Mit 31,7 Prozent ist der Anteil der Occasionen unverändert, die noch während der ersten 5000 km eine Garantieleistung in Anspruch nehmen müssen.

Anders die Neuwagen: In den Bereichen bis zu 25 000 km Laufleistung ist in jeder Kategorie ein Anstieg von durchschnittlich rund 2 Prozentpunkten festzustellen. Insgesamt müssen 31,7 Prozent der Wagen schon vor einer Laufleistung von 25 000 km Garantieleistungen in Anspruch nehmen. <



Weitere Infos unter:
www.cargarantie.ch

Mehr Auflage, grössere Reichweite

AGVS-Medien auf der Überholspur

Die Medienwelt und die Autobranche haben etwas gemeinsam: Beide befinden sich im Wandel. Während die grossen Tageszeitungen und Zeitschriften in der Schweiz unter Schwindsucht leiden und auch online stagnieren, stellen sich die AGVS-Medien diesem Trend entgegen. In diesen von hoher Dynamik geprägten Zeiten sind die eigenen Medien für einen Branchen- und Berufsverband wichtiger denn je. **Monique Baldinger, AGVS**



■ Die eigenen Medien sind für den AGVS seit jeher von essenzieller Wichtigkeit. 1927 gegründet, lancierte der Verband bereits im Januar 1928 sein Informationsorgan «Schweizer Automobil-Gewerbe». «Es sollte als Bindeglied zwischen dem Verband und seinen Mitgliedern und zwischen den Mitgliedern untereinander dienen, um sie zu informieren und über aktuelle Fragen der Branche unter dem Blickwinkel des Berufsstandes und der Wirtschaftspolitik zu debattieren», erinnert eine Festschrift zum 75-Jahr-Jubiläum des AGVS aus dem Jahr 2002.

Der Titel des AGVS-Fachmagazins hat sich im Laufe der Jahrzehnte mehrmals geändert, nicht aber seine Aufgabe. Bis heute bietet AUTOINSIDE wertvolle Unterstützung im unternehmerischen Alltag. Unser Fachmagazin informiert über Fragen der Berufsbildung und dient gleichzeitig als Agenda für die Weiterbildungsangebote des AGVS und seiner Partner. Zudem gibt AUTOINSIDE Orientierung über politische Debatten und verfolgt die neuesten technischen Entwicklungen der Autobranche. Elfmal im Jahr erscheint die Publikation, die sich an aktuelle und künftige Führungskräfte und

Entscheider in Garagen und betriebsinternen Werkstätten richtet.

Das auflagenstärkste Fachmagazin

Im Wissen um die Wichtigkeit, seine Mitglieder direkt und ungefiltert mit relevanten Informationen zu versorgen, hat der AGVS in den letzten Jahren in seine Medien investiert. Heute ist AUTOINSIDE mit grossem Abstand das auflagenstärkste Fachmagazin im Schweizer Autogewerbe. Mit einer beglaubigten Auflage von 11 882 Exemplaren werden jeden Monat rund 30 000 Führungskräfte im Autogewerbe erreicht. Sowohl im Lesermarkt als auch bei den Inserenten ist diese Vorwärtsstrategie sehr gut aufgenommen worden. Man darf festhalten, dass unsere Medien so stark sind wie nie zuvor. Diese Position der Stärke wollen wir weiter ausbauen. Ziel ist eine signifikante Erhöhung der Auflage und der Leserzahlen. Darauf aufbauend sollen die Erträge aus dem Anzeigenverkauf und damit auch der Deckungsbeitrag der AGVS-Medien erhöht werden.

Ungebrochen ist die Erfolgsgeschichte unserer Onlinemedien. 1996 war der AGVS einer der ersten Berufsverbände, der eine eigene Website aufbaute. Heute erreicht

agvs-ups.ch gemeinsam mit den 21 Sektionsseiten, sowie autoberufe.ch und autoenergiecheck.ch jeden Monat mehr als 40 000 Nutzerinnen und Nutzer – Tendenz steigend! Von der Modernisierung der Website autoberufe.ch in diesem Jahr (siehe AUTOINSIDE 04/2017) erwarten wir ein weiteres Wachstum der Zugriffszahlen. Abgerundet wird das mediale Angebot des AGVS mit Newslettern und Beiträgen auf Social Media.

Ziel ist und bleibt, aktuell, fundiert und vertrauenswürdig über News, Hintergründe und Entwicklungen im Schweizer Autogewerbe zu informieren. Mehr als 70 000 Kontakte jeden Monat sind der Beleg, dass wir mit unseren Medien auf dem richtigen Weg sind. <



Interview mit Toni von Dach, Leiter Business Management Figas

«Es gibt Möglichkeiten, die

Knapp 4 Prozent beträgt die Eigenkapital-Rendite im Autogewerbe. So lautet eine der Kernaussagen im Figas-Branchen als es ist, meint Toni von Dach, Leiter Business Management bei Figas, dem Treuhänder des Schweizer Autogewerbes.



Toni von Dach über den Garagist als Unternehmer mit Zukunft: «Der Bruttogewinn ist wichtig, aber am Ende des Tages entscheidet der Deckungsbeitrag.»



Toni von Dach, Leiter Business Management bei Figas.

■ **Herr von Dach, eine grundsätzliche Frage: Wie geht es dem Schweizer Autogewerbe heute?**

Das Autogewerbe ist differenziert zu betrachten. Es gibt einerseits die Marken-händler und andererseits Garagen, die sich auf Reparatur und

Unterhalt konzentrieren. Bei den Marken-händlern unterscheiden wir erneut zwischen mehreren Betriebsarten. Ihre Frage müsste also eher lauten, wie es wem geht. Oft hat man ja das Gefühl, die Grossen hätten keine Probleme. Aber das täuscht: Grösse verursacht auch Kosten. Die Marken beharren auf ihren Standards, was mit Kosten verbunden ist. Es gibt Händler, die 15 und mehr Vorführ- und Betriebsfahrzeuge im Einsatz haben; alle sind eingelöst und verursachen Kosten. Das ist eine Herausforderung.

Um es auf den Punkt zu bringen: Kann man grundsätzlich festhalten, dass es der Markenhändler schwer hat?

Er hat es viel schwerer als früher, ja.

Was ist die Konsequenz aus dieser Aussage? Ist das Modell Markenhändler gefährdet?

Nein, das kann man so nicht sagen. Anders kann man heute keine Autos verkaufen. Natürlich stellt sich die Frage, was die Zukunft bringt – Stichwort Internetverkauf. Aber wenn eine Marke eine gewisse Menge an Autos in Umlauf bringen will, dann braucht sie ein Händlernetz. Und sie ist darauf angewiesen, dass ihre Vertreter leben können. Dazu müssen diese heute mehr Autos verkaufen als früher. Das Erreichen einer guten Rendite ist die Schwierigkeit.

Aufgrund des Drucks der Importeure?

Es sind nicht nur die Importeure, auch der Druck des Marktes ist gross. Jeder will seinen Marktanteil vergrössern. Der Markt in der Schweiz hat sich in den letzten Jahren in Richtung Premium verlagert. Die Margen dort sind in Prozent zwar nicht höher, aber der Umsatz pro Stück ist grösser und hilft dem Garagisten, eine höhere Rendite zu erzielen.

Viele Garagisten klagen über schwindende Margen. Vergleicht man die Zahlen im Figas-Branchenspiegel über mehrere Jahre, erkennt man aber, dass der Anteil des

Neuwagengeschäftes am Bruttogewinn wieder steigt.

Der Bruttogewinn ist sehr wichtig, aber am Ende des Tages entscheidet der Deckungsbeitrag. Wesentlich ist die Kostenseite: Aufwendungen für Marketing, Wagenpark, Betriebskosten, Provisionen – alle drücken auf die Rendite. Wenn ein Händler sagt, im Verkauf verdiene er nichts mehr, dann meint er genau das: Du kannst Umsatz machen, du hast eine Marge, aber unter dem Strich bleibt zu wenig übrig.

Gibt es hier messbare Unterschiede zwischen Markenhändlern und Mehrmarken-Garagen?

Frühere Solus-Markenhändler, die keine Gebietserweiterung erreichen konnten, waren mehr oder weniger gezwungen, eine oder mehrere weitere Marken im Betrieb aufzunehmen. Die Revision der Gruppenfreistellungsverordnung GVO vor 15 Jahren hat dem Garagisten mehr Freiheiten verliehen. Der Importeur kann dem Händler nicht mehr verbieten, mehrere Marken zu führen. Ein Vorteil liegt in der Diversifikation. Wenn eine Marke mal ein schlechtes Jahr hat, läuft vielleicht die andere Marke besser. Aber auch die Konkurrenz hat mehr Marken im Angebot. Der Druck ist also nicht kleiner geworden.

Rendite zu erhöhen»

spiegel 2016. Das klingt schlechter,

Sandro Compagno, Redaktion



Signifikant verbessert haben sich die Zahlen im Occasionenhandel. Welche Schlüsse kann der einzelne Garagist daraus ziehen? Stimmt die These, dass sich im Occasionengeschäft mehr Geld verdienen lässt als mit Neuwagen?

Die Marge hat sich gegenüber früheren Jahren wieder erholt, sie ist aber noch nicht auf dem Niveau wie vor fünf, sechs Jahren. Auch bei Occasionen gibt es einige Aspekte, die zu beachten sind: Es gibt Marken, die auch im Occasionenhandel ihre Standards durchsetzen – gerade im Premium-Bereich. Oft muss ich als Markenhändler auch einen Wagen eintauschen, wenn ich einen Neuwagen verkaufen will. Hier kann ich nur beschränkt bestimmen, welche Occasionen ich anbieten will. Anders ist es bei den freien Occasionenhändlern. Die sind ungebunden, können auf dem Markt das Angebot zusammenstellen, von dem sie ausgehen, es lasse sich gut wieder verkaufen. Sie haben im Vergleich zu den Markenhändlern sicher grössere unternehmerische Freiheiten.

Auffällig ist, dass die Lagerdauer bei Neuwagen in den letzten zehn Jahren um rund 20 Prozent zugenommen hat – von 75 auf 89 Tage –, während sie bei den Occasionen

mit rund 100 Tagen konstant geblieben ist. Wie ist das zu erklären?

Die längere Dauer bei Neuwagen hat verschiedene Gründe: Viele Marken haben heute mehr Modelle im Angebot, also muss der Händler ein grösseres Lager halten, das sich entsprechend weniger schnell umsetzt. Es gibt nicht viele Importeure, die eine zentrale Lagerhaltung führen. Dafür wird vom Händler verlangt, dass er eine gewisse Menge an Autos an Lager hält.

Im Pneuhandel sind die Bruttogewinne seit Jahren rückläufig. Sind da die Internet-Konkurrenz und der Einkaufstourismus spürbar?

Das ist sicher so. Das Phänomen Internethandel ist vor über zehn Jahren angekommen und hat sich mittlerweile stabilisiert. Eine rentable Gegenmassnahme für eine Garage ist das sogenannte Pneuhotel. Das rechnet sich durch die Vermietung des Lagerraumes, die Räderwäsche und den Verkauf von neuen Reifen. Wenn der Garagist es richtig macht, kann er so den Pneumsatz in seiner Hand behalten. Es lohnt sich, das Pneugeschäft zu pflegen.

Abnehmend ist die Lagerdauer von Ersatzteilen und Zubehör. Ist hier irgendwann eine Grenze erreicht oder wird die Lagerdauer weiter sinken?

Die kann sich in einzelnen Betrieben noch etwas reduzieren. Ein hoher Lagerbestand ist ein Problem: Wenn er zu hoch ist, lagere ich Teile, die sich nicht bewegen. Und wenn sich ein Teil drei Jahre nicht bewegt, dann kann ich es wegschmeissen. Etwas zu entsorgen, was ich einmal gekauft habe, ist kaufmännisch sehr schlecht.

Die Eigenkapital-Rendite verharrt unter 4 Prozent. Was kann der Garagist hier tun, um diese Kennzahl zu verbessern?

4 Prozent Rendite ist deutlich mehr, als Formen der Geldanlage wie Firmen-Obligationen oder Staatsanleihen bieten. Wir stellen fest, dass sich bei vielen Betrieben ein hohes Eigenkapital angehäuft hat. Es gibt einige Möglichkeiten, die Rendite zu verbessern: Mehr Gewinn erzielen, mit gezielten, geplanten Massnahmen. Das Eigenkapital reduzieren – mittels Dividendenbezug oder Kapi-

talrückzahlung. Ein tieferes Eigenkapital ist auch vorteilhaft für eine Nachfolgeregelung. Man kann nicht betriebsnotwendiges Anlagevermögen aus den Büchern entfernen. Aber grundsätzlich ist die Rendite knapp und wird es bleiben.

Der Cashflow in Prozent des Umsatzes ist von 1,8 Prozent wieder auf 1,7 Prozent gesunken. War die Zahl 2015 ein Ausreisser nach oben?

1,8 Prozent Cashflow in 2015 war kein Ausreisser nach oben. In diesem Jahr wurden 2 Prozent mehr Fahrzeuge verkauft, was auf den Cashflow einen Einfluss hatte. Generell ist der Cashflow zu tief. Vor zehn Jahren war er noch auf dem Wert von 2,5 Prozent. Diesen Wert zurückzuerobern, wird schwierig. Was man als Trost festhalten kann: Wir haben immer noch recht hohe Umsätze. Eine mittelgrosse Garage setzt schnell einmal 10 bis 15 Millionen um. So ergibt sich geldmässig ein bedeutender Cashflow-Betrag, der für das Unternehmen sehr wichtig ist.

Wohin geht die Reise?

Wir stellen fest, dass die Anforderungen der Importeure für die Markenstandards weiter ansteigen und mit ihnen die Kosten. Heute verstärkt sich der Trend zur Gruppenbildung. Die meisten Händlernetze werden in der Anzahl nach unten angepasst, damit jeder Händler Investitionen tätigen und weiterhin eine Rendite erzielen kann. Wir stellen gleichzeitig fest, dass die Firmengruppen Betriebe zukaufen und die Anzahl der Betriebe erhöhen. Viele Betriebe vereinbaren die Zukunft mit ihrer Marke auf einer tieferen Stufe oder steigen aus den Markenverträgen aus und schliessen sich einem sogenannten Werkstattkonzept an. Ein grosser Teil der rund 4000 AGVS-Mitglieder ist bereits mit einem Konzept tätig. <

Schwerpunktthema **Der Garagist – Unternehmer mit Zukunft**

2017

Datenschutzgesetz

Mehr Rechte für die Kunden – Konsequenzen für den Garagisten

Daten zu sammeln und sie zu nutzen, ist heute integraler Bestandteil der Kundenbeziehung und damit des Marketings – auch für den einzelnen Garagisten. Doch mit der Revision des Datenschutzgesetzes will der Bund jetzt die Rechte der Kunden stärken. Für den Händler hat das Konsequenzen. **Reinhard Kronenberg, Redaktion**

■ Der Hintergrund: Das aktuell gültige Datenschutzgesetz stammt aus dem Jahre 1993 – einer Zeit, in der es noch kein Internet gab und auch kaum Mobiltelefone. «Big Data», das systematische Sammeln, Auswerten und Nutzen von Daten, beispielsweise um massgeschneiderte Angebote zu machen, gab es damals nicht. Heute ist «Big Data» ein Schlüsselbegriff, nicht nur im Marketing, aber dort ganz besonders.

Im grösstmöglichen Einklang mit der Europäischen Union will der Bundesrat mit der Revision des Datenschutzgesetzes zwei Ziele erreichen: Zum einen soll der Datenschutz der technologischen Entwicklung angepasst werden. Zum andern soll die überarbeitete Regulierung mit der Gesetzgebung in der EU Schritt halten, wo der Datenschutz schon sehr viel weitergeht als hierzulande.

Folgende Beispiele sollen aufzeigen, in welche Richtung es künftig gehen wird:

- Die im Entwurf vorgesehene und vom AGVS abgelehnte Informationspflicht erfasst jede Datenbeschaffung, das heisst der Kunde muss in jedem Fall immer informiert werden, wenn Daten über ihn beschafft werden. Eine Verletzung wird strafrechtlich sanktioniert.
- Das bereits heute bestehende Auskunfts-

recht des Betroffenen soll massiv ausgebaut werden.

- Der Vorentwurf enthält sehr viele administrative Pflichten des Datenbearbeiters, also für den Garagisten, wie zum Beispiel Meldepflichten bei Verstössen gegen das Datenschutzrecht und Genehmigungspflichten. Ebenso müsste er abschätzen, welche Folgen das Sammeln der Daten für den Kunden haben könnte. Diese Pflichten sind alle mit drastischen neuen Sanktionen verbunden.
- In die Pflicht genommen werden mit dem neuen Gesetz nicht mehr nur Inhaber von Datensammlungen, sondern auch Bundesorgane und private (juristische) Personen, die über den Zweck, die Mittel und den Umfang einer Datenbearbeitung entscheiden.
- Der Vorentwurf sieht ein stark verschärftes Sanktionssystem über den Weg des Strafrechts vor. Vorgesehen sind Bussen für die mit den Datenbearbeitungen befassten natürlichen Personen bis 500 000 Franken. Bei Fahrlässigkeit soll die Busse bis 250 000 Franken betragen und bei einzelnen Tatbeständen ist sogar eine Freiheitsstrafe bis zu 3 Jahren vorgesehen. Unternehmen sollen nur nachrangig, bei Bussen bis 100 000 Franken und einem unverhältnismässigen Ermittlungsaufwand, belangt werden.

Stellungnahme des AGVS

Aus diesem Grund hat der AGVS seine Stellungnahme zur Revision des Datenschutzgesetzes zusammen mit dem Schweizerischen Leasingverband (SLV) erarbeitet und mit auto-schweiz, der Vereinigung der offiziellen Automobil-Importeure, synchronisiert. Für sie alle geht die Revision in vielen Punkten schlicht zu weit – weil sie teilweise völlig unpraktikabel ist. Jede Auswertung von Daten oder Personendaten von der Einwilligung der betroffenen Person abhängig zu machen, ist aus Sicht des AGVS zu weit gefasst. Das gilt auch für die Absicht, dass betroffene Personen grundsätzlich immer informiert werden müssten, wenn Daten über sie beschafft werden. Kritisiert wird vom AGVS auch der persönliche und strafrechtliche Charakter der Sanktionsmöglichkeiten. In die gleiche Richtung argumentiert übrigens auch der Schweizerische Gewerbeverband (sgv): «Grundsätzlich ist der im Entwurf vorgesehene Ausbau von Dokumentations- und Meldepflichten unverhältnismässig.»

Der Vorentwurf befindetet sich momentan noch in der Vernehmlassung bei Parteien und Verbänden. Der eigentliche Gesetzesentwurf folgt anschliessend. Es ist nicht zu erwarten, dass das revidierte Gesetz vor Januar 2019 in Kraft tritt. <



Interview mit Olivia Solari, Rechtsdienst AGVS

«Wir sind mit den geplanten Verschärfungen nicht einverstanden»



■ Olivia Solari vom Rechtsdienst des AGVS hat die Stellungnahme zusammen mit dem Schweizerischen Leasingverband SLV erstellt und die Koordination zwischen den beteiligten Partnerorganisationen übernommen.

Olivia Solari, wie steht der AGVS grundsätzlich zur Revision des Datenschutzgesetzes?

Olivia Solari: Der AGVS empfindet einen solchen Ausbau als unnötig und ist mit den geplanten Verschärfungen nicht einverstan-

den. An vielen Stellen finden sich überschüssende und teilweise schlicht nicht umsetzbare Pflichten für Datenbearbeiter, also für die Mitarbeiter unserer Mitglieder, die zusätzlich noch mit drastischen Sanktionsandrohungen bewehrt sind. Zusätzlich wehrt sich der AGVS gegen ein Erreichen von «Gleichwertigkeit» mit der EU um jeden Preis – auf gar keinen Fall dürfen neue Bestimmungen über das hinausgehen, was die Europäische Datenschutzgesetzverordnung fordert. Ein solcher «Swiss Finish» wird ausdrücklich abgelehnt. Ziel des AGVS war und ist es, mit präzisen Änderungsvorschlägen in der Stellungnahme die Gesetzesvorlage verträglicher zu gestalten und so unsere Mitgliederinteressen bestmöglich zu wahren.

Was ändert sich mit der Revision des Datenschutzgesetzes für den Garagisten und Händler?

Abschliessend kann diese Frage noch nicht beantwortet werden, da es sich um einen Vorentwurf handelt. In der Stellungnah-

me, die auf unserer Homepage zur Verfügung steht, kann jede potenzielle Änderung eingesehen werden. Welche Verschärfungen schliesslich umgesetzt werden und wo der AGVS etwas bewirken konnte, wird sich zeigen. Es ist aber nicht von der Hand zu weisen, dass dem Thema Datenschutz künftig auch aus Sicht des AGVS-Mitglieds ein viel grösseres Gewicht zukommen wird.

An wen kann sich das einzelne Mitglied wenden, wenn es – heute oder künftig – Fragen zum Thema Daten, Daten sammeln und nutzen hat?

Das Mitglied kann sich auch bei diesem Thema selbstverständlich gerne jederzeit an den Rechtsdienst des AGVS richten. <

Hinweis

Die Stellungnahme des AGVS zur Revision des Datenschutzgesetzes findet sich auf der AGVS-Website unter: **Politik/Vernehmlassungen/2017**

Motorenöl mit Ihrem Label – möglich ab 12 x 1 Liter



Gehen Sie via QR-Code auf unsere Homepage oder rufen Sie uns an. Wir erklären Ihnen sehr gerne wie PANOLIN Private Labeling funktioniert.

PANOLIN AG
Bläsimühle 2 – 6
CH-8322 Madetswil
+41 44 956 65 65
www.panolin.com/private-labeling

PANOLIN®

Swiss Oil Technology





THE LEGEND IS GROWING

APPROVED FOR PORSCHE CAYENNE

NEXEN NEXEN TIRE

hostettler autotechnik ag

AEC-Newcomer März: Garage Gisler AG, Erstfeld UR

Von 0 auf Rang 3 in einem Monat

■ mbo. 83 AEC hat die Garage Gisler AG im März durchgeführt. Die Urner Mitsubishi-Vertretung belegt damit Platz 3 im AEC-Monatsranking. Weil der Betrieb erst am 1. März mit der AGVS-Dienstleistung startete, ist die Gisler AG AEC-Newcomer des Monats.

Eigentlich gehört die Garage Gisler AG in Erstfeld zu den AutoEnergie-Check-Pionieren. Denn der stellvertretende Geschäftsführer Mario Gisler erlangte als einer der ersten Garagisten vor fast fünf Jahren das AEC-Zertifikat. «Das Handling mit dem AEC, vor allem die Online-Abwicklung, war uns zu kompliziert. Darum haben wir bislang auf die Durchführung verzichtet», erklärt Gisler den Umstand des späten Einstiegs.

Zufriedene Kunden

Die Kunden der Gisler AG reagieren durchwegs positiv auf den Check. Zwar interessiere es die einen mehr, sie fragten nach, was denn genau für Massnahmen ergriffen worden seien, die anderen weniger bis gar nicht, doch seien alle zufrieden mit der Aussicht auf einen tieferen Verbrauch und weniger Ausgaben an der Tankstelle, so Gisler.

83 durchgeführte AEC in einem Monat sind eine respektable Leistung. Das Erfolgsgeheimnis? «Wir führen den Check bei jedem Service und bei jeder MFK-Bereitstellung gratis durch. Und im März ist viel gelaufen», erklärt Mario Gisler.



Von links nach rechts: Patrick Lussmann, Roman Loretz, Christian Grass, Mario Gisler, Walti Gisler, Dario Prandi und Roman Bissig. Foto: Karl Baumann

Vertretbarer Mehraufwand

Die mit der Durchführung des AEC anfallende Zusatzarbeit bezeichnet der stellvertretende Geschäftsführer als «in Verbindung mit den Servicearbeiten vertretbaren Mehraufwand». Dass die Kunden zufrieden sind und vielleicht beim nächsten Mal die neuen Reifen oder das Leichtlauföl direkt bei ihm beziehen, erachtet Mario Gisler als wichtiger. <

Altreifen

Diesen Entsorgern können Sie vertrauen

In der April-Ausgabe hatte AUTOINSIDE von den unhaltbaren Zuständen bei der Altreifenentsorgung berichtet und einen Info-Flyer beigelegt. Hier nun noch die Liste mit den vertrauenswürdigen Entsorgungsfirmen. Markus Peter, AGVS

Firma	Adresse	Ortschaft	Telefon	Website	E-Mail
AABA AG	Wohlerstrasse 43c	5620 Bremgarten	079 207 86 61	www.aaba.ch	info@aaba.ch
ESA	Maritzstrasse 47	3401 Burgdorf	034 439 02 04	www.esa.ch	burgdorf@esa.ch
G. Marelli AG Pneuhandel	Postfach 539	4127 Birsfelden	061 981 27 46	www.marelli.ch	info@marelli.ch
Häfeli-Brügger AG	Zelgli 10a	5313 Klingnau	056 267 55 55	www.haefeli-bruegger.ch	info@haefeli-bruegger.ch
Jura-Cement-Fabriken AG	Talstrasse 13	5103 Wildegg	062 887 76 66	www.juracement.ch	info@juracement.ch
PM Ecorecycling SA	Via Campagna Adorna 21b	6850 Mendrisio	091 630 27 40	www.pmecorecycling.ch	pmpneumatici@bluewin.ch
Pneu Center Schnellmann AG	Kolben	6032 Emmen	041 282 26 27 / 041 282 26 37	www.swisstyre.ch	pneucenterschnellmann@bluewin.ch
Rizzi Giorgio Sagl	Casella Postale 22	6945 Origlio	079 685 24 43 / 091 921 49 21	www.rizzigiorgio.ch	rp@rpe.ch
Roma-Line GmbH	Riedthofstrasse 124	8105 Regensdorf	043 305 80 70	www.roma-line.ch	info@roma-line.ch
Rubbertec AG	Pelzacker 353	5053 Staffelbach	062 721 37 65	www.rubbertec.ch	welcome@rubbertec.ch
TraRec AG	Brünigstrasse 64	6055 Alpnach Dorf	041 666 77 77	www.TraRec.ch	info@trarec.ch
Agir AG	Alte Obfelderstrasse 55	8910 Affoltern am Albis	044 762 44 88	www.agir.biz	info@agir.biz



Weitere Infos unter:
www.swisspneu.ch

«Garagistenzmorge» bei der Garage Foitek AG in Urdorf

«Es gibt kein Limit»

Ferrari. Sieben Buchstaben, die für alles stehen, was Autos ausmacht: Eleganz, Technik, Kraft, Leidenschaft, Tradition, Sound, Faszination. Ein Ferrari ist mehr als ein Auto. Ein Ferrari ist eine Skulptur, ein Traum aus Leder und Karbon. Lorenzo Dal Vi verkauft Träume. **Sandro Compagno** (Text) und **Mario Borri** (Fotos)

■ Und er macht das mit italienischem Stil und Grandezza: perfekt der Anzug, perfekt die Manieren, perfekt der Espresso. Lorenzo Dal Vi empfängt AUTOINSIDE im Verkaufsraum der Garage Foitek AG in Urdorf mit dem Ferrari-Konfigurator. Hier kann die geneigte Kundschaft nicht nur Lacke und Leder sehen und fühlen, sondern auch Felgen, Sitze und Lenkräder spüren und ertasten. Wurde die gewünschte Ausstattungsvariante bereits einmal für einen Ferrari produziert, dann wird sie im Atelier von Ferrari bestellt. Hat der Kunde einen etwas ausgefalleneren Wunsch, der sich nicht vor Ort konfigurieren lässt, wird dieser in Maranello erfüllt. «Tailor Made. Es gibt kein Limit», sagt Geschäftsführer Lorenzo Dal Vi und erklärt: «Das dauert dann etwas länger und kostet auch etwas mehr.» Ja, auch ein Ferrari für eine Viertelmillion Franken lässt sich mit etwas Zubehör locker um einige 10000 Franken aufrüsten. So kostet alleine das Panoramadach des ausgestellten GTC Lusso so viel wie ein Fiat Tipo...

«Es zählt jedes Detail: Von den Parkplätzen vor dem Gebäude, über das Lächeln und die Begrüssung am Empfang bis zur Gratulation zum Geburtstag.»

Vom Hersteller wurde die Garage Foitek eben zur besten Ferrari-Garage der Schweiz gekürt. Das verpflichtet. Dal Vi: «Der mögliche Kunde eines Premium-Autos erwartet auch Premium-Service. Es zählt jedes Detail: Es fängt mit genügend Parkplätzen vor dem Gebäude an, über das Lächeln und die Begrüssung am Empfang bis zur Gratulation zum Geburtstag...»

Die Italianità ist bei Foitek keine Show, wie ein Blick in die Werkstatt belegt. Nicht nur die Ferrari mit ihren mächtigen Motoren klingen nach «Bel Paese», auch die Mechaniker. «In der Werkstatt haben fast alle italienische Wurzeln. Italienisch ist bei uns Umgangssprache», sagt Lorenzo Dal Vi, Sohn von Immigranten aus dem Veneto, und grüsst im Vorbeigehen – selbstverständlich in der Sprache Dante Alighieris. 34 Mitarbeiter beschäftigt die Garage Foitek, davon vier Lernende. Nein, über einen Mangel an Interessenten könne er sich nicht beklagen, sagt Dal Vi: «Die Marken Ferrari und Maserati, die wir vertreten, sind für viele junge Leute Traumautos. Das bringt den Vorteil, dass wir viele Bewerbungen erhalten.» Trotzdem sei es nicht einfach, den richtigen Mitarbeitenden zu finden. Den «richtigen» Mitarbeiter umschreibt Dal Vi so: «Er muss Leidenschaft zeigen für das, was er tut. Und er muss bereit sein, die Extrameile zu gehen.» Bei Ferrari zu arbeiten, sei kein 9-to-5-Job. Die Kundschaft ist anspruchsvoll, ihre Wünsche auch.

Foitek hat sich ganz dem italienischen Luxus verschrieben: Ferrari und Maserati. So stehen auch zwei mächtige Maserati Levante im neuen Showroom in Urdorf. Kaum eine Marke komme heute noch ohne SUV aus, sagt Dal Vi und rechnet vor: «Eine Studie ergab vor einigen Jahren, dass das weltweite Potenzial an Maserati-Käufern bei rund 500 000 Personen liege. Mit dem Levante konnte Maserati dieses Potenzial auf einen Schlag verdoppeln.» Der SUV als Megatrend in jeder Preisklasse – ob Duster, Kodiaq, Stelvio oder eben Levante.

Rund 800 Maserati wurden 2016 in der Schweiz immatrikuliert. Die Luxusmarke aus Modena wächst, aber sie ist noch immer ein Nischenprodukt. Premium ist nicht nur die Marke, sondern auch die Qualität. Lange Jahre litt Maserati unter dem Biturbo aus den 80er-Jahren, mit dem der damalige Firmeninhaber Alejandro De Tomaso die Marke mit dem Dreizack aus der Nische führen wollte. Dal Vi: «Es brauchte Jahre, um das aus den Köpfen der Leute zu bringen.»

Der schöne, aber anfällige Biturbo ist nur noch eine ferne Erinnerung. Heute liessen sich auch vernünftige Argumente für den Kauf eines Maserati finden, sagt Lorenzo Dal Vi. «Ein Maserati-Verkauf baut immer auf einer rationalen Basis auf und bildet danach mehrere Stockwerke emotionaler Komponenten darauf.»



Garage Foitek





Dino GT: Auch Oldtimer sind bei Foitek in guten Händen.



Offiziell: Beste Ferrari-Garage der Schweiz.



«Beauty-Doktor»: Erich Oswald ist seit über 40 Jahren bei Foitek.

Vernunft wie Garantieleistungen, Service, sparsame Diesel-Technologie, gepaart mit Emotion wie Design, Sound oder Handling. Dal Vi: «Das Rationale bildet die Basis. Nur mit Emotion kann man keinen Maserati verkaufen.» Immerhin bewegt sich die Marke mit dem Dreizack in einem Bewerberfeld mit deutschen Fabriken wie Audi, BMW oder Mercedes.

Bei neuen Modellen sei die Nachfrage jeweils riesig, so Dal Vi. Das belegen nur schon die Absatzzahlen seit der Einführung des Levante am Genfer Auto-Salon 2016. Bei Modellen, die schon länger am Markt seien jedoch, sei auch im Premium-Segment ein aktives Verkaufen gefragt: «Einerseits kontaktieren wir bestehende Kunden, andererseits versuchen wir neue Kunden zu gewinnen: Messen sind dazu ein ideales Feld. Wir arbeiten aber auch mit Radio-Werbung, um die «Brand Awareness» zu erhöhen.» Auch gelte es Hemmschwellen abzubauen: «Es gibt Leute, die sich nicht in einen Maserati-Showroom getrauen.»

Der Wille zur Qualität und der Wille zur perfekten Dienstleistung sind bei Foitek auf Schritt und Tritt zu sehen: beispielsweise im Ersatzteillager. Die Ferrari-Ersatzteile kommen direkt aus Maranello und nicht vier- bis sechsmal täglich von einem Schweizer Zulieferer. Das zwingt zu einer umfangreichen Logistik. Oder auch im dritten Stock des neuen Hauptsitzes, im Reich von Erich Oswald. «Unser Beauty-Doktor», stellt ihn Lorenzo Dal Vi vor. Erich Oswald kümmert sich

«Das Rationale bildet immer die Basis. Nur mit Emotion kann man keinen Maserati verkaufen.»

um die von ihren Besitzern in Urdorf eingestellten Preziosen und stellt die Boliden bereit, wenn die Kundschaft mal wieder Lust auf eine Ausfahrt hat. «Gerade jetzt im Frühling, wenn die Temperaturen steigen, nehmen auch meine Arbeitsstunden zu», sagt er und widmet sich sogleich wieder einem schwarzen 488. Seine Leidenschaft für die Marke mit dem springenden Pferdchen ist auch nach über 40 Dienstjahren bei Foitek ungebrochen. <

Atemberaubend: Foitek-Geschäftsführer Lorenzo Dal Vi neben einem Ferrari 365 GTB Daytona.





extra.
Prämiensystem

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

Das Prämiensystem extra: Machen Sie mit!

Neue Partner, noch mehr Vorteile:
Das Prämiensystem extra



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

Interview mit Aurel Toth, AWS Architekten

«Ich plane gerne Küchen, kochen

Die AWS Architekten AG aus Bern hat sich auf die Planung und den Bau von Autohäusern spezialisiert. Im Interview erzählt Inhaber Aurel Toth, wie es ohne Auto-Background dazu kam und wie das Ambiente eines Showrooms die Kauflust der Kunden steigern kann. **Mario Borri**, Redaktion



Autohaus-Architekt
Aurel Toth.

■ **Herr Toth, Sie und Ihre Architekten gelten als die Experten, wenn es um den Neu- oder Umbau eines Autohauses geht. Wie viele Garagen in der Schweiz tragen Ihre Handschrift?**

Aurel Toth: Das ist schwierig zu sagen. Wir bearbeiten im Jahr rund 40 Projekte in verschiedenen Stufen. Ich schätze die Zahl der von uns realisierten Autohäuser auf etwa 100. Es passiert mir schon recht oft, dass ich an einem unserer Objekte vorbeifahre, wenn ich unterwegs bin. Wir bieten

aber verschiedene Dienstleistungen an. Es gibt Projekte, bei denen wir nur beratend tätig waren oder die Vorplanung gemacht haben und die Umsetzung dann durch ein lokales Architekturbüro gemacht wurde. Eine andere Kategorie sind die CI/CD-Projekte. Dabei unterstützen wir die Importeure bei der Umsetzung des Corporate Designs. Eine ganz spezielle Kategorie ist die Betriebsplanung.

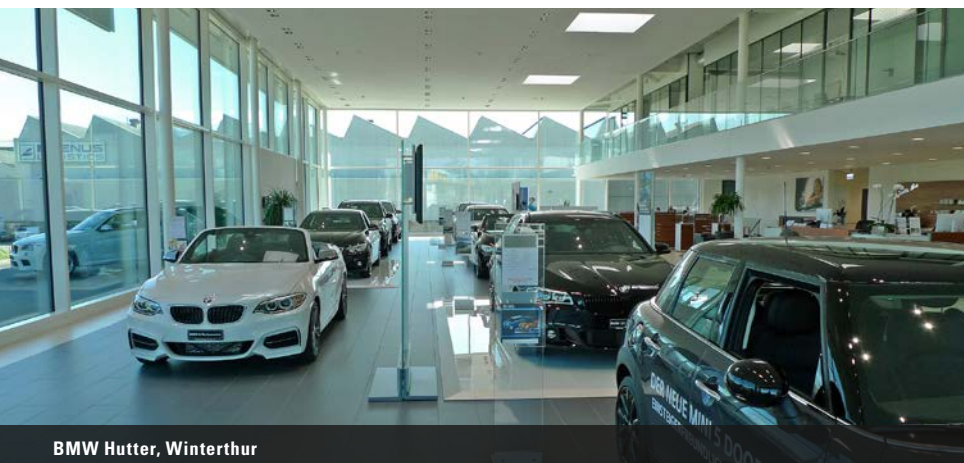
Wie haben Sie sich diesen Status erarbeitet – Sie hatten ja keinen Auto-Background?

Das brauchte es gar nicht. Ich nenne ein Beispiel: Ich plane gerne

Küchen, kochen kann ich aber nicht. Das Grundwissen, das jungen Architekten und Architektinnen im Studium vermittelt wird, reicht für den Anfang. Denn neben Gestaltung, Statik oder Elektrotechnik, Heizung, Lüftung, Sanitär lernt man auch Typologie und Ergonomie, also das Wissen, wozu und wie ein spezifischer Raum genutzt wird. Das sind auch die Grundkenntnisse, die es für die Planung von Autohäusern braucht. Das Wissen um die spezifischen Bedürfnisse, die es bei der Planung und Realisation einer Garage zu beachten gilt, habe ich mir in «Learning by doing»-Manier erarbeitet. Ausserdem habe ich gerne Autos und halbwegs eine Ahnung davon, sodass ich die gleiche Sprache wie der Garagist sprechen kann.

Was muss ich als Garagist tun, um von Ihnen ein Autohaus gebaut zu bekommen?

Sie müssen zuerst ein Grundstück an einem geeigneten Standort haben. Dann müssen Sie die Rahmenbedingungen Ihres neuen Betriebes definieren. Ich helfe Ihnen gerne die Grundlagen auszuarbeiten. Und natürlich müssen Budget und Finanzierung geklärt werden. Erst dann beginne ich mit der Planung. Wenn alles passt, geht es an die Umsetzung. Die übertragen Sie entweder uns oder wir können auch mit einem lokalen Architekturbüro zusammenarbeiten.



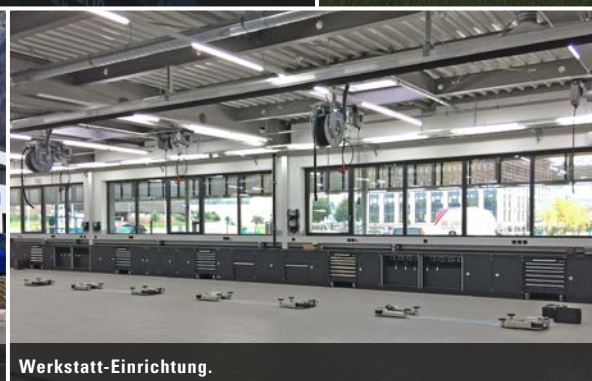
BMW Hutter, Winterthur



Garage Gut, Maienfeld.



Amag, Noville.



Werkstatt-Einrichtung.



Auto Wyder AG, Sursee.

kann ich aber nicht»

Gibt es Unterschiede zwischen der Planung eines Autohauses und eines normalen Bürogebäudes?

Ja, ganz klar. Das Autohaus hat viel mehr Funktionen unter einem Dach. Da gibt es ausser der Ausstellung und der mechanischen Werkstatt auch eine Carrosserieabteilung, Diagnoseraum, Lager, Pneu-lager, Öllager, Einstellhalle, Sozialräume etc. Alle diese Bereiche haben ganz spezifischen Anforderungen. Jeder Raum muss anders geplant werden. Im reinen Bürohaus gibt es ausser Büros meistens nicht viel mehr.

Was ist das wichtigste bei der Planung eines Autohauses?

Dass die optimalen Betriebsabläufe gewährleistet sind, ist das A und O. Das schönste Gebäude nutzt nicht sehr viel, wenn die Prozesse, Abläufe und Wege nicht stimmen.

Kann man mit einer bestimmten Architektur die Kauflust von Kunden steigern? Wenn ja, mit welcher?

Wenn ich das wüsste, müsste ich nicht mehr arbeiten (schmunzelt). Im Ernst: Der Kunde muss sich wohlfühlen, es muss eine behagliche Atmosphäre herrschen und es muss sauber sein. Ausserdem sollten die Autos im Vordergrund stehen und nicht das Gebäude. Auch das Klima ist wichtig. Im Sommer muss es kühl, aber nicht zu kühl sein. Im Winter soll es warm, aber nicht heiss sein. Doch das Allerwichtigste ist meiner Meinung nach das Personal. Denn das wunderbarste Autohaus nützt nichts, wenn die Kunden nicht im Vordergrund stehen.

Wie stark sind Sie durch die Vorgaben der Hersteller eingeschränkt?

Die Vorgaben der jeweiligen Corporate Identity oder dem Corporate Design sind zwar ein wichtiger Teil. Aber in der Gesamtplanung machen sie nur einen relativ kleinen Anteil aus. Im Vergleich zu den Bauvorschriften sind die Hersteller-Vorgaben ziemlich gering. Denn ob jetzt weisse oder schwarze Bodenplatten verbaut werden müssen, oder ein helles oder ein dunkles Sofa im Showroom steht, macht kostenmässig nicht viel aus. Wenn aber eine Sprinkleranlage Vorschriften ist, dann geht das ins Geld. <

AWS Architekten

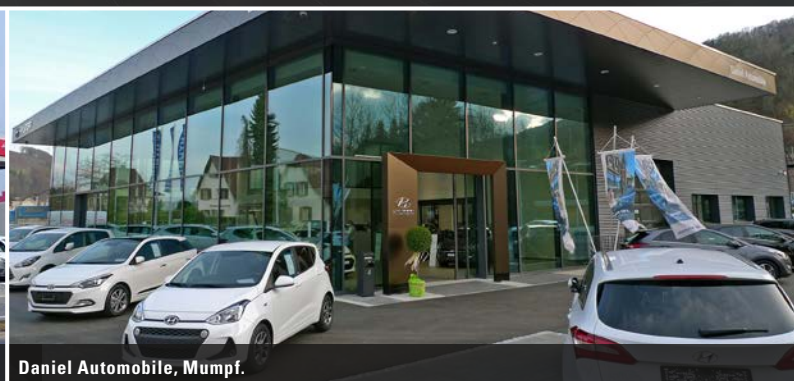
Die Firma AWS, ein neutrales Schweizer Architekturbüro, ist seit mehr als 30 Jahren auf die Beratung und Planung von Autohäusern und Werkstätten spezialisiert. Führend auf diesem Gebiet, bietet sie ein komplettes Leistungspaket von der Betriebskonzeptberatung bis zur Ausführung. Besonders interessant ist die umfangreiche persönliche Beratung, dank der Garagisten ihren Betrieb durch die Augen eines Autohausprofis kennenlernen werden. Dabei profitieren sie vollumfänglich vom Know-how der AWS sowie den neuesten Erkenntnissen rund um das Autohaus.



Weitere Infos unter:
www.aws.com



Porsche Zentrum, Zug.



Daniel Automobile, Mumpf.

9. Schweizer Nutzfahrzeugsalon

Die transport-CH ist auf gutem Weg

Rund ein halbes Jahr vor Beginn der transport-CH 2017 stecken die Ausstellungsmacher der Schweizer Leitmesse inmitten der Vorbereitungsarbeiten. Der Anmeldungsstand ist erfreulich und verspricht ein volles Bernexpo-Gelände. Mit einem optimalen Preis-/Leistungsverhältnis, Innovationen und grosser Ausstellernähe setzt sich das Organisationskomitee dafür ein, eine für die Branche erfolversprechende Präsentationsbühne zu bieten. **Michael Gehrken**, transport-CH



■ Bei der letzten Austragung der transport-CH im Jahr 2015 konnten die Organisatoren des Schweizer Nutzfahrzeugsalons rund 34000 Besucher und 250 Aussteller auf dem Bernexpo-Gelände begrüßen. Eine Fortsetzung dieser erfreulichen Tendenz zeichnet sich nun auch für den kommenden Schweizer Nutzfahrzeugsalon ab. Der Anmeldungsstand liegt aktuell über den Zahlen der letzten transport-CH und die Nachfrage nach mehr Standfläche ist gross. Die Hallenflächen werden somit überwiegend belegt sein. Lediglich auf dem Freigelände bestehen für Aussteller noch Auftritts- und Ausstellungsmöglichkeiten.

Bestes Preis-/Leistungsverhältnis

Dass der Anmeldungsstand erneut positiv ausfällt, ist für das Messeteam jedoch nicht selbstverständlich. Gerade auch, weil man innerhalb der Branche doch vermehrt ein teils raueres Wirtschaftsumfeld konstatiert. Entsprechend sind die Ausstellungsmacher minutiös darauf bedacht, der Transportbranche eine einzigartige Präsentationsbühne zu bieten, im Austausch mit den Fachverbänden und den Ausstellern die transport-CH als Schweizer Branchenleitmesse zu konsolidieren und weiterzuentwickeln sowie Leistun-

gen mit bestem Preis-/Leistungsverhältnis anzubieten. Wobei Letzteres als eingemietete Gastmesse herausfordernd ist, jedoch bisher als preisgünstigste nationale oder vergleichbare Fachmesse gelungen ist. Dabei profitieren gerade Mitglieder von Fachverbänden – unter anderen auch vom AGVS – in besonderem Masse von reduzierten Tarifen. Von Nutzfahrzeugprofis für Nutzfahrzeug- und Automobilprofis.

Innovatives und Interessantes an der transport-CH

«Wir wollen aktuelle Themen aus der Nutzfahrzeugbranche aufnehmen und den Besuchern, aber auch den Ausstellern, einen Mehrwert bieten», stellt Jean-Daniel Goetschi, CEO der organisierenden Expotrans SA, klar. So soll die transport-CH in diesem Jahr unter dem Motto E-Motions zu einem tollen Erlebnis und einem geselligen Treffen werden. E-Motions im Sinne von Effizienz und innovativen Mobilitätsformen, einer dynamischen Branche und dem Menschen im Mittelpunkt.

Dazu passt auch, dass man mit Stolz auf die Nachwuchskräfte blickt, diese im Rahmen der Messe einbindet und ihnen während der Eröffnungsfeier auch wieder einen würdigen Rahmen bietet. Ebenfalls zeitgleich wäh-

rend der Eröffnungsfeier findet das «mobility-forum.org, science & technics» statt – ein Forum für nachhaltige Mobilität, an dem Experten über die Mobilität der Zukunft diskutieren und Bern so zusammen mit der transport-CH während der Nutzfahrzeugsalon-Zeit zu einer veritablen «Transport- und Mobilitätshauptstadt» werden lassen.

Aufgewerter Aftermarket-Bereich

Ein weiterer Mehrwert soll durch den Ausbau des Aftermarket-Teils geboten werden. In Partnerschaft mit Swiss Automotive Aftermarket (SAA) und mittels eines spezifischen Konzeptes wird dem Publikum im Sinne einer Dienstleistung die grosse Bandbreite des Komponenten- und Zubehörmarktes konzentriert und ausgebaut offenstehen.

Gemeinsame Aktivitäten, ein Wettbewerb mit attraktiven Preisen, eine gezielte Kommunikation, eine dynamische Signalistik und verschiedene Attraktionen werden interessierte Besucher explizit mit entsprechenden Anbietern von Produkten und Dienstleistungen im Aftermarket-Bereich zusammen bringen.

Es lohnt sich also in jedem Fall, sich die Daten vom 16. bis 19. November 2017 für einen Besuch an der transport-CH zu reservieren. <

Lehrstellenplattform Yousty

Just jetzt Lehrstelle ausschreiben

■ Um seine Mitgliederbetriebe noch besser bei der Lernendensuche zu unterstützen, ist der AGVS seit 2014 ein aktives Verbandsmitglied bei der Lehrstellenplattform yousty.ch und unterstützt mit aktiver Kommunikation seine Mitglieder bei der Lehrstellenbesetzung. Auf yousty.ch können sich Lehrfirmen so zeigen, wie es von Schülern, Eltern und Lehrpersonen gewünscht wird. Präsentieren auch Sie die Vorzüge Ihres Betriebs.

Ihre Vorteile mit Yousty

- Lehrstellen dort ausschreiben, wo sich Schüler, Eltern und Lehrpersonen aufhalten: Monatlich über 250 000 Besuche aus allen Regionen der Schweiz!
- Jugend- und zeitgerechte Präsentation Ihrer Lehrfirma und Lehrberufe mittels Bildern, Videos und Botschaftern.
- Einfache Administration und Handhabung Ihrer Lehrstellen und Ihres Profils.
- Komplette Bewerbungsunterlagen und einfache Verwaltung der Bewerbungen.
- Kostenlose Ausschreibung von Schnupperlehrstellen und Informationsanlässen.

Noch heute profitieren und Lehrstellen ausschreiben

Lehrstellen können kostenlos auf yousty.ch ausgeschrieben werden. Besser jedoch ist ein eigener Auftritt bei der Plattform. Dank der Partnerschaft vom AGVS und Yousty profitieren Sie als Mitglied des AGVS von Spezialkonditionen. Für eine einjährige Mitgliedschaft erhalten Sie 20 Prozent Rabatt – für eine dreijährige Ausschreibung profitieren Sie von 27 Prozent Rabatt. <

AGVS Spezialangebote:

1. Angebot

2 Lehrberufe
mit Firmenprofil*

880 CHF statt 1'100 CHF

*Laufzeit: 12 Monate

20%
Rabatt



2. Angebot

Produktion
Lehrstellen-Video à 90sek

930 CHF statt 1'530 CHF

35%
Rabatt

35%
Rabatt

2 Lehrberufe
und Lehrstellenvideo*

1'709 CHF statt 2'630 CHF

*Laufzeit: 12 Monate



**TBZ
HF**

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

Weiterbildung Aus Leidenschaft zum Erfolg!

➔ Lehrgänge Automobiltechnik
Info-Abende an der TBZ HF
Do 4.5.17 und Di 23.5.17, 18:30



Never Stop Learning

AGVS Business Academy

MAI

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

Les participants sont en mesure de créer des conditions sûres pour les travaux sur le système électrique de véhicules hybrides et électriques. Ils peuvent réaliser et contrôler les travaux sur la conduite d'alimentation du réseau. Un contrôle écrit est réalisé à la fin de la manifestation. S'il est réussi, le participant reçoit un certificat attestant son instruction conformément aux exigences Electrosuisse / UPSA.

> 11 et 12 mai 2017 à Berne

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

> 11 mai 2017 à Paudex

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.

> 17. Mai 2017, Bern

Facebook, Xing, Twitter und WhatsApp im Autoverkauf, 1 Tag

Der Workshop «Facebook, Xing, Twitter und WhatsApp im Autoverkauf» zeigt neuartige Möglichkeiten auf, wie Sie die verschiedenen Plattformen für sich selber einsetzen können, um noch erfolgreicher zu verkaufen. Dieser Workshop ist speziell für die Automobilbranche konzipiert.

> 29. Mai 2017, Bern

JUNI



Steigerung der Produktivität und Rentabilität im Aftersalesgeschäft

Mehr dazu erfahren Sie in dieser Ausgabe auf Seite 42.

> 1. Juni 2017 und 14. Juni 2017, Bern

AUGUST

Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

Die Weiterbildung umfasst 8 Module: Verkaufspsychologie und Persönlichkeitsbildung, Verkaufsmethodik und Verkaufskommunikation, Administration und Informatik, Arbeits- und Betriebsorganisation, Occasionshandel, Rechnungswesen, Recht

und Versicherungen, verkaufsbezogene Produktkenntnisse, Marketingpraxis und Automobilmarkt.

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

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

Workshop Mitarbeitergespräch, 1 Tag

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

> 24. August 2017, Bern

SEPTEMBER

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. Les réseaux sociaux sont un canal d'information important pour les clients mais ils peuvent aussi être utilisés de manière très ciblée par les vendeurs comme support de vente, comme outil de suivi de la relation avec les clients et pour le savoir-faire sectoriel. L'atelier montre de nouvelles possibilités

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 wird das Wissen vertieft. 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

pour utiliser ces différentes plateformes afin de vendre encore plus efficacement. Cet atelier est spécialement conçu pour la branche automobile.

> 6 septembre 2017 à Paudex

NOVEMBER

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 2017, 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

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

Retrouvez ces thèmes, et bien d'autres, dans la Business Academy en ligne.

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



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



WIE SETZEN SIE IN IHREM BETRIEB DIE GESETZLICHEN PFLICHTEN ZU ARBEITSSICHERHEIT UM?

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

Wir stellen Ihnen die notwendigen Hilfsmittel für die Umsetzung zur Verfügung wie branchenspezifische Checklisten, Kurse und vieles mehr. Informieren Sie sich jetzt unter www.safetyweb.ch.

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



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



Automobildiagnostiker/in und Automobil-Werkstattkoordinator/in

Junge und motivierte Prüfungsexperten gesucht

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



Keine praktische Prüfung ohne Experten: Sie nehmen in der Ausbildung eine wichtige Funktion ein.

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

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

Personenwagen dauert 12 Stunden, bei der Fachrichtung Nutzfahrzeuge 11 Stunden.

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

1500 Expertentage pro Jahr

Pro Tag stehen jeweils fünfzehn Experten im Einsatz, in einer Hochrechnung auf das ganze Jahr ergeben sich somit 1500 Ex-

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

Arnold Schöpfer

percentage – dies alleine für die praktischen Prüfungen! An den Prüfungen 2016 wurden diese Einsätze von gut 40 Experten aus der Romandie, 20 aus dem Tessin und 200 aus der Deutschschweiz geleistet.

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



Weiter mit Bildung

→ Mit der STFW praxisnah zum Berufserfolg.

AUTOMOBIL-DIAGNOSTIKER PW / NFZ
→ eidg. Fachausweis
04./05.09.2017 - 10.07.2019

WERKSTATT-KOORDINATOR
→ eidg. Fachausweis
04./05.09.2017 - 10.07.2019

BETRIEBSWIRT IM AUTOMOBILGEWERBE
→ Höhere Fachprüfung
23.08.2017 - 10.07.2019

AUTOMOBIL-VERKAUFSBERATER
→ eidg. Fachausweis
22.08.2017 - 18.12.2019

STFW
SCHWEIZERISCHE
TECHNISCHE FACHSCHULE
WINTERTHUR

GRATIS ANMELDEN:
INFOVERANSTALTUNG
WEITERBILDUNGEN IM
AUTOMOBILGEWERBE
MONTAG, 12.06.2017
19.00 - 20.30 Uhr
www.stfw.ch/info

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



AGVS Schnuppertagebuch

Praktisches Hilfsmittel

■ Nach wie vor ist die Schnupperlehre gemäss Umfrage bei den Lehrabgängern der technischen Grundbildungen die wichtigste Entscheidungsgrundlage für die Berufswahl (siehe AUTOINSIDE 2/2017).

Hierzu bietet der AGVS das Schnuppertagebuch für die technischen Grundbildungen in allen drei Landessprachen an; es kann kostenlos auf der Webseite heruntergeladen werden und enthält eine Programm-Checkliste und vier Hausaufgaben, die dem Schnuppernden das Automobil im Alltag näher bringen sollen und ihn dazu auffordern, das Gelernte umzusetzen.

Ein Schnupperpraktikum ist nicht nur eine Chance für künftige Lernende, sondern auch für Garagisten. Wie ein Schnupperpraktikum ablaufen kann, erklärt der Leitfaden des AGVS. <



**ERLEBE DEINE COOLSTE
SCHNUPPER-WOCHE!**



Der Leitfaden, das Schnuppertagebuch
und praktische Arbeiten als Download:
[www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/
berufliche-grundbildung/fuer-ausbildner](http://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/berufliche-grundbildung/fuer-ausbildner)

Steigern Sie nachhaltig die Produktivität in Ihrer Werkstatt

Werkstatterfolg durch Führen mit Kennzahlen

■ Das Aftersales-Geschäft möglichst produktiv zu betreiben, ist für den nachhaltigen Erfolg der Werkstatt entscheidend. Leider weisen aber viele Werkstätten eine zu tiefe Produktivität aus und verschenken wertvolles Geld durch zu viele nicht verrechenbare Stunden. Deshalb ist es wichtig, mit der wertvollen Zeit der produktiven Mitarbeiter sorgsam umzugehen.

Die Zeit ist die wertvollste Ressource in der Werkstatt. Eine Stunde, die von einem produktiven Mitarbeiter nicht verrechnet werden kann, ist eine «verlorene» Stunde, die das Ergebnis negativ beeinflusst. So geht zum Beispiel durch eine nicht korrekte Stempelung viel Geld verloren. Um mehr Gewinn aus dem Aftersales-Geschäft zu erzielen, ist es notwendig, ...

- ... Transparenz über die produktiven und unproduktiven Stunden zu schaffen;
- ... mit ausgewählten Kennzahlen die Werkstatt zu führen;
- ... auf eine korrekte Stempelung zu achten;
- ... und Massnahmen zur Verbesserung der Produktivität gezielt umzusetzen.

Sie wollen wissen, ...

- ... welchen zusätzlichen Gewinn eine Verbesserung der Produktivität bei Ihnen bringen würde;
 - ... wo Sie ansetzen müssen, um die Effizienz zu steigern?
- In diesem Seminar erfahren Sie anhand von Praxisbeispielen, ...
- ... mit welchen Kennzahlen sie arbeiten können und wie sich diese berechnen lassen;
 - ... welche Werte gut und welche weniger gut sind (Vergleiche);
 - ... welches Potenzial ihre eigene Werkstatt für mehr Gewinn hat;

- ... welche Möglichkeiten es gibt, um die Zeiterfassung zu optimieren;
- ... welche konkreten Massnahmen Sie zur Steigerung der Produktivität umsetzen können;
- ... welche Bedeutung flexible Arbeitszeiten für die Steigerung der Produktivität in der Werkstatt haben und welche bewährten Konzepte es gibt.

Profitieren Sie direkt vom Seminar und verbessern Sie das Ergebnis ihrer Werkstatt durch ...

- ... eine bessere Verrechenbarkeit der produktiven Zeit;
- ... Erkennung und Reduktion der unproduktiven Stunden;
- ... höheren Deckungsbeitrag aus dem Aftersales-Geschäft;
- ... Erhöhung der Auslastung
- ... mehr Transparenz über die Werkstattleistung;
- ... stärkere Zielorientierung und höhere Effizienz.

Zu Ihrer Unterstützung erhalten Sie Checklisten, Beispiele und ein einfaches Excelsheet zur Berechnung und Überwachung der wichtigsten Kennzahlen. <

Steigerung der Produktivität und Rentabilität im Aftersales-Geschäft

Donnerstag, 1. Juni 2017, Mobilcity Bern
Mittwoch, 14. Juni 2017, Mobilcity Bern
9.00 bis 17.00 Uhr, CHF 380 für AGVS-Mitglieder
Weitere Informationen und Anmeldemöglichkeiten unter
www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy



Aktuelle regionale Veranstaltungen zur Aus- und Weiterbildung im Automobilgewerbe

AARGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Mittwoch, 3. Mai 2017, 18.00 Uhr
 Donnerstag, 22. Juni 2017, 18.00 Uhr
 Lehrgangsstart: 6. September 2017
 Weiterbildungszentrum Lenzburg
 > www.wbzlenzburg.ch

BERN

Werkstattkoordinator/in Zertifikat oder BP

Vorbereitungskurs auf die eidg. Berufsprüfung resp. Zertifikatsprüfung
 Start am 18. August 2017
 > www.gibb.ch/Weiterbildung

FutureDay 2017

19. bis 23. Juni 2017
 Für alle Lernende im dritten Ausbildungsjahr der Mobilitätsberufe
 Laborzentrum, Automobiltechnik in Vauffelin
 > www.ti.bfh.ch/futureday

Infoveranstaltung Automobil-Verkaufsberater

Donnerstag, 1. Juni 2017
 Jeweils um 18.00 Uhr in der Mobilcity Bern
 Lehrgangsstart: 17. August 2017
 > Anmelden unter www.agvs-upsa.ch/node/18550

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

WINTERTHUR

Infoveranstaltung Kundendienstberater im Automobilgewerbe

Montag, 12. Juni 2017, 19.00–20.30 Uhr
 Lehrgangsstart: 13. Januar 2018
 STF Winterthur
 > www.stfw.ch/akb

Infoveranstaltung Dipl. Betriebswirt im Automobilgewerbe

Montag, 12. Juni 2017, 19.00–20.30 Uhr
 Lehrgangsstart: 23. August 2017
 STF Winterthur
 > www.stfw.ch/abwa

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Infoveranstaltung Automobil-Werkstattkoordinator
 Montag, 12. Juni 2017, 19.00–20.30 Uhr
 Lehrgangsstart: 4./5. September 2017
 STF Winterthur
 > www.stfw.ch/ad
 > www.stfw.ch/adwo

Infoveranstaltung Automobil-Verkaufsberater

Montag, 12. Juni 2017, 19.00–20.30 Uhr
 Lehrgangsstart: 22. August 2017
 STF Winterthur
 > www.stfw.ch/aavb

HORW

Lehrgang Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Start Vorbereitungskurs im August 2017
 AGVS Ausbildungszentrum Horw
 > www.agvs-zs.ch

ST. GALLEN

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Mittwoch, 3. Mai 2017, ab 19.00 Uhr
 Start Lehrgang 2017–2019 im August
 AGVS Ausbildungszentrum St. Gallen
 > www.agvs-abz.ch

THURGAU

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

Anmeldeschluss: 30. Mai 2017
 Lehrgangsstart: Dienstag, 15. August 2017
 Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden
 > Weitere Informationen: eb.gbw.ch (Lehrgänge, Automobildiagnostiker)

ZÜRICH

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker, Automobil-Werkstattkoordinator und Betriebswirt

Donnerstag, 4. Mai/Dienstag, 23. Mai 2017
 18.30 bis 20.30 Uhr, TBZ Zürich
 > www.tbz.ch/weiterbildung/automobiltechnik

ROMANDIE

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Prochaine session: 26.04.2017–27.04.2019
 Romandie Formation, Paudex
 > www.romandiefornation.ch

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Prochaine session : 26.04.2017–27.12.2018
 Romandie Formation, Paudex
 > www.romandiefornation.ch

Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA

Prochaine session: 11.09.2017–30.06.2018
 Romandie Formation, Paudex
 > www.romandiefornation.ch

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

Prochaine session: 12.09.2017–29.06.2019
 Romandie Formation, Paudex
 > www.romandiefornation.ch

Aus den Sektionen

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



AGVS-Delegiertenversammlung am 7. Juni 2017 in Solothurn

Wir laden Sie herzlich ein!

■ Die Sektion Solothurn und der AGVS Schweiz freuen sich, Sie in der Stadt Solothurn begrüßen zu dürfen.

Ob sie St. Ursen-Stadt, Wengistadt, Ambassadorenstadt, schönste Barockstadt der Schweiz, Bischofsstadt oder Kulturstadt genannt wird, spielt eigentlich keine Rolle. In Solothurn mischen sich italienische Grandezza, französischer Charme und deutschschweizerische Bodenständigkeit zu einem ganz besonderen Lebensgefühl. Die Stadt Solothurn liegt direkt an der Aare und lädt zum Verweilen ein. <



Programm

Ab 8.45 Uhr: Eintreffen der Teilnehmer
10.00 – 12.15 Uhr: Delegiertenversammlung
12.15 – ca. 15.30 Uhr: Apéro und Mittagessen

Wir freuen uns, Sie am Mittwoch, 7. Juni 2017, in Solothurn willkommen zu heissen. Gerne nehmen wir Ihre Anmeldung **bis spätestens 19. Mai 2017** entgegen: AGVS, Monique Baldinger, Direktwahl 031 307 15 26 oder E-Mail monique.baldinger@agvs-upsa.ch.

Für Ihre Teilnahme verrechnen wir einen Unkostenanteil von CHF 60 (einschliesslich Mittagessen).



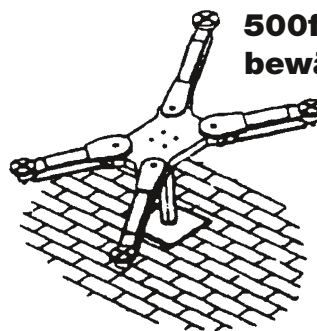
**IHR 4X4 SPEZIALIST
FÜR GETRIEBE,
LENKUNGEN
UND ACHSEN.**

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



gesag 1-Säulenlift

**Sanierung
500fach
bewährt**



Wir haben für Sie die **kostensparende Lösung**

gesag

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

Treibstoff-Eigenschaften (Teil 2)

Die Auswirkung der Cetanzahl

Nachdem in der Ausgabe 2/17 die Eigenheiten der Ottotreibstoffe im Fokus standen, befassen wir uns im folgenden Beitrag mit den spezifischen Merkmalen der Treibstoffe, die in Dieselmotoren zum Einsatz kommen. **Bruno Sinzig**, auto&wissen

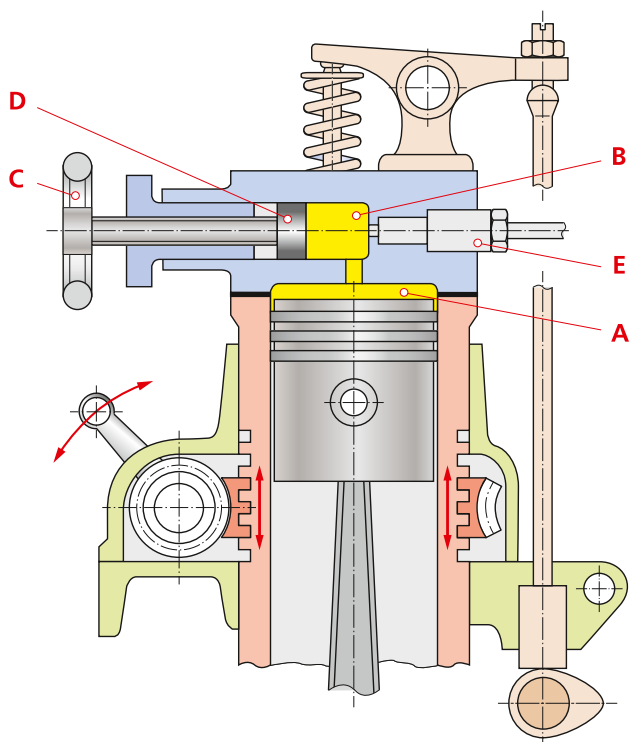


Bild 1. Schematische Darstellung des CFR-Prüfmotors, mit welchem die Cetanzahl bestimmt werden kann. A Hauptverbrennungsraum, B Nebenbrennraum, C Handrad, D Verschiebbarer Kolben, E Einspritzdüse.

■ Dieseltreibstoff, oftmals als Dieselöl oder kurz lediglich als Diesel bezeichnet, ist ein Gemisch, das – analog zum Benzin – aus einer Vielzahl unterschiedlicher Kohlenwasserstoff-Verbindungen besteht. Die Beifügung Diesel in der Bezeichnung rührt daher, weil dieser Treibstoff normalerweise zum Betrieb von Dieselmotoren verwendet wird. In der praktisch identischen Zusammensetzung kommt das Gemisch jedoch auch als Heizöl – ganz genau Heizöl EL (extra leicht) – zum Einsatz.

kurzer Zündverzug angestrebt. Dasselbe gilt für Motoren, die mit einer verhältnismässig hohen Drehzahl betrieben werden – begrenzt doch ein grosser ZV die erzielbare Höchstdrehzahl. Je grösser der ZV ist, umso mehr (unverbrannter) Treibstoff sammelt sich im Brennraum an, der dann schlagartig verbrennt. Die Folge ist eine Geräusentwicklung, die als Nageln bezeichnet wird. Dieses Nageln kann mit dem Klopfen beim Ottomotor verglichen werden. Durch die entstehen-

den kurzzeitigen Druckspitzen werden ausserdem die Motorteile stärker belastet.

Ermittelt wird die CZ üblicherweise in einem genormten 1-Zylinder-Prüfmotor, der den Vorschriften der CFR (Cooperative Fuel Research Committee of the American Society of Automotive Engineers) entspricht. Mittels Sensoren können im Betrieb sowohl der Einspritz- als auch der Verbrennungsbeginn ermittelt werden. Wie beim Prüfmotor, in dem die Oktanzahl bestimmt wird, kann auch bei der Version für die Bestimmung der Cetanzahl das Verdichtungsverhältnis bei laufendem Motor verändert werden. Dazu wird das Volumen des Nebenbrennraums – eine Art Vorkammer – mithilfe eines verschiebbaren Kolbens (Bild 1/ Pos. D) geändert.

Beim Test wird das Verdichtungsverhältnis solange geändert, bis der Zündverzug 13°KW beträgt. Anschliessend wird der ursprüngliche Treibstoff durch ein Gemisch aus den Prüftreibstoffen Cetan (n-Hexadecan) und Methylnaphtalin (exakter α -Methylnaphtalin) ersetzt. Bei gleichbleibenden Einstellungen des Motors wird das Verhältnis zwischen den zwei Prüftreibstoffen verändert, bis der Motor wiederum denselben Zündverzug aufweist. Der Volumenanteil (in Prozenten) von Cetan entspricht der CZ. Beträgt die CZ eines zu untersuchenden Treibstoffs beispielsweise «51», so ist dieser gleich zündwillig wie ein Gemisch aus 51 Prozent Cetan und 49 Prozent Methylnaphtalin.

Es besteht jedoch auch die Möglichkeit, die CZ mit einem Prüfmotor zu ermitteln, der den Vorgaben der BASF (Badische Anilin- und Sodafabrik) entspricht. Es ist ebenfalls ein 1-Zylinder-Motor, dessen Nebenbrennraum die Form einer Wirbelkammer hat. Im Gegensatz zum CFR-Verfahren wird das Verdichtungsverhältnis nicht geändert, zudem müssen andere Betriebsbedingungen eingehalten werden. Um den angestrebten Zündverzug zu erreichen, wird die Ansaugluftmenge verändert. Beim BASF-Motor werden gegenüber dem CFR-Verfahren leicht höhere Cetanzahlen erzielt, weshalb diese anschliessend korrigiert (verringert) werden,

Neigung zur Selbstentzündung

Die Cetanzahl (CZ) als Mass für die Zündwilligkeit ist bei Dieseltreibstoffen das wohl wichtigste Qualitätsmerkmal. Die CZ hat wesentliche Auswirkungen auf den Verlauf der Verbrennung. Beeinflusst werden insbesondere die Geräusch- sowie die Abgasemissionen.

Von grösster Bedeutung ist im Zusammenhang mit der CZ der so genannte Zündverzug (ZV). Darunter versteht man die Zeitspanne zwischen dem Einspritzbeginn und dem Brennbeginn des Treibstoffs. Für einen günstigen Verbrennungsverlauf wird ein

	CFR	BASF
Drehzahl in 1/min	900	1000
Verdichtungsverhältnis	8 – 36 : 1	18,2 : 1
Verbrennungsverfahren/ Art des Nebenbrennraums	Vorkammer	Wirbelkammer
Einspritzbeginn in °KW v. OT	13	20
Zündverzug in °KW	13 (konstant)	20 (konstant)
Zündverzugsregelung	Verdichtungsverhältnis	Ansaugluftmenge
Ansauglufttemperatur in °C	66	20
Öltemperatur in °C	57	70
Kühlmitteltemperatur in °C	100	100

Bild 2. Bedingungen für die Ermittlung der Cetanzahl.

auf den Zündverzögerung

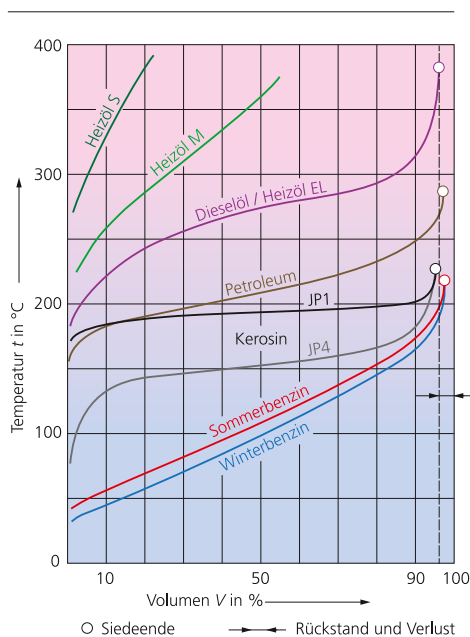


Bild 3. Die Siedekurven einiger Treib- und Brennstoffe (JP → engl.: Jet Propellant → Treibstoff für Düsentriebwerke).

da die mit dem CFR-Verfahren ermittelten Werte als Basis dienen.

Siedeverhalten

Der Siedeverlauf weist – wie bereits im Beitrag über die Ottotreibstoffe erwähnt – darauf hin, wie viel Prozent eines Treibstoffs bei einer bestimmten Temperatur in den gasförmigen Zustand gewechselt haben. Auch beim Dieseltreibstoff liegt kein eigentlicher Siedepunkt, sondern ein Siedebereich (circa 170 °C bis rund 380 °C) vor (Bild 3). Die Bedeutung des Siedeverlaufs ist weniger wichtig, als dies beim Benzin der Fall ist. Der Anteil der hochsiedenden Komponenten sollte jedoch nicht zu gross sein, da sich sonst beim Einspritzen des Treibstoffs die Anzahl grösserer Tröpfchen erhöht. Die Gefahr einer unvollständigen Verbrennung – und damit die Bildung von Rückständen sowie der Ausstoss von Russteilchen – würde damit grösser. Die Siedeverlaufskurven in Bild 3 zeigen auf, dass das Petroleum dem Dieseltreibstoff beziehungsweise dem Heizöl EL vorab bezüglich der angestrebten Minimierung der schwersiedenden Anteile am ehesten ähnelt.

Cold Filter Plugging Point

Die Filtrierbarkeitsgrenze, die mit dem CFPP (Cold Filter Plugging Point → dem Filter-Verstopfungspunkt bei Kälte) umschrieben wird, ist bei tiefen Temperaturen eine wichtige Grösse. Die in den Dieseltreibstoffen enthaltenen Paraffine (Alkane) steigern vorab die Zündwilligkeit, sie haben jedoch die ungünstige Eigenschaft, bei niedrigen Umgebungstemperaturen (≤ 0 °C) Kristalle zu bilden. Wenn bei tiefen Temperaturen zu viele Paraffinkristalle vorhanden sind, besteht die Gefahr, dass sie die Treibstofffilter verstopfen und der Treibstoffzufluss zur Einspritzanlage erschwert oder sogar unterbunden wird.

Bei der CFPP-Prüfung wird eine bestimmte Menge Treibstoff unter einem definierten Druck durch einen Spezialfilter gesaugt und dabei gleichzeitig die dazu notwendige Zeit gemessen. Die Prüfung wird mit immer niedrigerer Treibstofftemperatur wiederholt, bis die höchstzulässige Durchflusszeit erreicht ist. Die dabei herrschende Temperatur wird mit dem Cold Filter Plugging Point bezeichnet.

Der Cloud Point (CP → Trübungspunkt) ist eine Angabe, die nur noch vereinzelt anzutreffen ist. Der CP bezeichnet die Temperatur in Grad Celsius, bei der ein klares, flüssiges Produkt unter definierten Prüfbedingungen durch die Bildung von Paraffinkristallen trüb oder wolkig wird. In den Nor-



Bild 4. Auf eine Temperatur von -20 °C abgekühlter Winterdiesel (li.) und Sommerdiesel (re.) → beim Sommerdiesel hat sich das Paraffin grösstenteils ausgeschieden.



Bild 5. Automatisches Testgerät zur Bestimmung des CFPP.

men für die Dieseltreibstoffe ist der CP, der in etwa dem einstigen BPA-Punkt (Beginn der Paraffinausscheidung) entspricht, nicht (mehr) enthalten.

Fließverhalten

Die Viskosität, die innere Reibung oder das Fließverhalten des Treibstoffs, muss unbedingt in gewissen Grenzen liegen. Eine zu niedrige Viskosität könnte zu erhöhtem Verschleiss an den durch Treibstoff geschmierten Komponenten der Einspritzanlage führen. Eine zu hohe Viskosität dagegen kann, weil die Treibstoffzerstäubung und damit die Gemischbildung beeinträchtigt werden, eine Zunahme der Russpartikel zur Folge haben. <



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

Sektion Solothurn

> Die Zukunft ist mobil...

■ tj. Präsident René Bobnar begrüßte die Mitglieder und eine grosse Zahl an Gästen zur 86. Generalversammlung im Ausbildungszentrum der AGVS-Sektion Solothurn in Olten. Unter den Gästen waren Regierungsrat Roland Fürst sowie Nationalrat Christian Imark, der auch Präsident der Astag-Sektion Solothurn ist. Ebenfalls unter den Gästen war der Vorsitzende der ESA-Geschäftsleitung, Giorgio Feitknecht. Bobnar wies auf die steigenden Herausforderungen eines Garagenbetriebes und vor allem die damit verbundenen grossen Investitionen hin. Das Auto von heute ist morgen schon wieder alt. Die Ausbildung nimmt einen äusserst wichtigen Platz ein. Die berufliche Grundbildung bringt den wichtigen Nachwuchs. Das Autogewerbe bietet hervorragende Möglichkeiten der Aus- und Weiterbildung.

Die Technik fasziniert und die Elektromobilität bringt neue Dimensionen der individuellen Mobilität mit sich. Die Werkstatt wird sich ändern; Verschleissarbeiten wer-



Der Vorstand der Sektion Solothurn (von links): Roger Widmer, Thomas Jenni, Philippe Arnet, Peter Kampli (Berufsinspektor ABMH – wurde infolge Pension verabschiedet), René Bobnar (Präsident), Roland Fürst (Regierungsrat), Oliver Frei, Daniel Hürzeler.

den weniger. Der Garagist wird zum umfassenden Mobilitätspartner. Geschäftsführer Thomas Jenni hielt in seinem Jahresbericht fest, dass die Ausbildung in den überbetrieblichen Kursen gut läuft. Die Berufsbildner seien alle sehr engagiert an der Arbeit. Die Ausbildung in den Kursen verändert sich aber. So will der Verband künftig nebst den überbetrieblichen Kursen auch ein Lehrstellencoaching, ein Lernstudio sowie Rekrutierungsunterstützung anbieten. Dieses An-

gebot entstand aus einer im Herbst 2016 durchgeführten Umfrage.

Bobnar freute sich, dass sich die Arbeit der Vergangenheit gelohnt hat und der Verband gut aufgestellt ist. Ebenso hob er das starke politische Engagement hervor. So ist die Sektion auch Mitglied der Interessengemeinschaft Strasse Solothurn – eine Gemeinschaft der «Räderverbände» Astag, VSCI, Zweiradverband, Fahrlehrerverband und TCS Sektion Solothurn. <

Sektion Aargau

> Immer wichtiger: Die Diagnosespezialisten im Garagenbetrieb

■ crc. Im Eidgenössischen Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF wurde ein Massnahmenpaket zur Stärkung der höheren Berufsbildung erarbeitet. Dazu gehört unter anderem eine stärkere finanzielle Unterstützung der Absolventen von vorbereitenden Kursen für eidgenössische Berufs- und Fachprüfungen. Die Autobranche ist davon massgeblich betroffen.

Die Autos sämtlicher Marken werden bezüglich Technik, Sicherheit und Technologie immer ausgereifter. Um alle Serviceleistungen kompetent ausführen zu können, benötigt ein Autohaus weiterhin den klassischen Mechatroniker, der die technischen Reparaturen ausführt. Doch ohne Automobildiagnostiker, der vor einer Reparatur mittels PC-gesteuertem Testgerät mögliche Fehlfunktionen abklärt, kommt ein Werkstatt-Team nicht mehr aus. Durch eine sorgfältige Abklärung erkennt der Diagnostiker die Mängel im Infotainment-System, bei der Elektronik oder bei den Sicherheitsassistenten. Aufgrund der Ergebnisse der Auswer-

tung führt der Mechatroniker anschliessend die Reparaturen durch.

Modernstes Know-how von zentraler Bedeutung

Der Aufgabenbereich des Automobildiagnostikers wird in Zukunft noch anspruchsvoller und interessanter, denn die technischen und elektronischen Raffineszen der modernen Autos nehmen ungebremst zu. Das Stichwort dazu lautet Elektromobilität. Umso wichtiger ist es für die Branche, Zeit und Geld in die Förderung und Weiterbildung von Fachleuten zu investieren. Nach einer soliden Grundausbildung im Autogewerbe, idealerweise eine Ausbildung als Automobil-Mechatroniker, besteht die Möglichkeit zur Weiterbildung zum/zur Automobildiagnostiker/in mit eidg. Fachausweis.

Finanzielle Unterstützung ab 2018

Die stärkere finanzielle Unterstützung der Absolventen von vorbereitenden Kursen für

eidgenössische Berufs- und Fachprüfungen soll durch ein Massnahmenpaket gefördert werden. Das Parlament hat die dafür notwendige Änderung des Berufsbildungsgesetzes im Rahmen der BFI-Botschaft 2017-2020 (Botschaft zur Förderung von Bildung, Forschung und Innovation) im Dezember 2016 angenommen. Die Vernehmlassung zur Änderung der Berufsbildungsverordnung für die Regelung des Vollzugs läuft vom 22. Februar bis 30. Mai 2017. Im Herbst entscheidet der Bundesrat abschliessend über das Vorhaben. Die Einführung der neuen Finanzierung ist für den 1. Januar 2018 vorgesehen.

Die AGVS-Sektion Aargau wird die Weiterbildungsbeiträge für Automobildiagnostiker unter den bisherigen Voraussetzungen weiterhin ausrichten, bis die sogenannte «Transferfinanzierung Vorkurse» des Bundes in Kraft tritt. Danach bleiben der Wegfall bzw. die Anpassung des Weiterbildungsbeitrages für Automobildiagnostiker ausdrücklich vorbehalten. <

Sektion Zürich

> Einigkeit an der GV

■ **mbo.** Es war Christian Müllers erste GV als Präsident der AGVS-Sektion Zürich. Der Garagist und FDP-Kantonsrat führte souverän durch die Traktanden.

Nach der Generalversammlung 2016, als ein neuer Präsident für die grösste AGVS-Sektion gewählt worden war, standen heuer keine grossen Geschäfte an. Christian Müller musste bei seiner ersten GV als Sektionspräsident also keine bösen Überraschungen fürchten. Entsprechend ruhig und souverän begrüsst er die Verbandsmitglieder im Restaurant Rössli in Illnau.

Der Zürcher FDP-Kantonsrat und Garagist aus Steinmaur verwies in seiner Eröffnungsrede auf das AGVS-Schwerpunktthema «Der Garagist – Unternehmer mit Zukunft» und sprach vom Auto als emotionalem Gut, das für die individuelle Mobilität noch lange unentbehrlich bleiben werde. Für das verkaufsfördernde Ambiente im Showroom sorgten ja die Importeure, der Garagist muss gar nichts dafür tun, scherzte Müller und erntete viele Lacher.

Grusswort vom Zentralverband

Um den Mitgliedern die Zukunftsangst angesichts der Zunahme von Elektroautos und der Aussicht auf selbstfahrende Autos etwas zu nehmen, zitierte der Präsident aus dem Nachrichtenmagazin «Spiegel». Der Titel des



Von links: Christian Müller (Präsident AGVS Sektion Zürich), Markus Hutter (Alt-Nationalrat und Vorstandsmitglied AGVS Sektion Zürich), Hans-Ulrich Bigler (FDP-Nationalrat).

Artikels – «Autonomes Fahren – bei höheren Geschwindigkeiten kann das tödlich sein» – sage doch schon alles, so Müller. Und weiter, bis man im Auto während der Fahrt schlafen könne, werde noch viel Wasser die Limmat hinunter fliessen. Doch, appellierte der Präsident, man solle diese Themen nicht ignorieren, sondern sich damit auseinandersetzen, damit man vorbereitet sei, wenn sie dann aktuell würden.

Nach den Grussworten aus Bern, die von Olivier Maeder, Mitglied der AGVS-Geschäftsleitung und Bereichsleiter Bildung, überbracht wurden, eröffnete Christian Müller die GV. Wie erwartet wurden die statutarischen Traktanden, Jahresbericht, Jahresrechnung, Déchargeerteilung, Berufsbildungsbereich und Budget von den 67 stimmberechtigten Mitgliedern einstimmig verabschiedet.

Einzig auf den Berufsbildungsbereich wur-

de etwas vertieft eingegangen. Andreas Billeter, Bildungsverantwortlicher der Sektion, betonte den Erfolg der im letzten Herbst zum zweiten Mal durchgeführten Berufsmeisterschaften. Er bat den Initianten des Wettbewerbs, Klaus Schmid von der Technischen Berufsschule Zürich, auf die Bühne. Dieser wies einerseits auf das steigende Interesse von Teilnehmenden hin, andererseits lobte er das Engagement von Lehrpersonen, die den Wettbewerb mit ihren Schulklassen besuchten. 2016 seien es rund 200 Schülerinnen und Schüler gewesen, die sich konkret für einen Autoberuf interessierten und in ein bis zwei Jahren eine Lehrstelle suchten, so Schmid.

Als Gastreferent trat Lorenz Frey auf, Sohn von Auto-Tycoon Walter Frey. Der 26-jährige erzählte von seiner Arbeit als Rennfahrer und Teamchef und von den Herausforderungen des Rennsports. <

Sektion Wallis

> Zahlreiche glückliche Neueigentümer dank der 2. Passion Auto Show

■ **David Genolet.** Im zweiten Jahr in Folge stellten die Vertragshändler aus Sitten und Martigny gemeinsam Neuwagen verschiedener Marken im Centre d'Expositions et de Réunions de Martigny (CERM) aus. Bei der von der FVS Group organisierten dreitägigen Messe, die vom 31. März bis 2. April stattfand, konnten rund 10000 Besucher unter optimalen Bedingungen die Neuheiten des Automarkts entdecken.

Als bevorzugtes Schaufenster der Walliser Automobilbranche erfüllte die Passion Auto Show mit ihren 28 verschiedenen Marken auf einer Fläche von mehr als 10000 m² die Erwartungen der Autoliebhaber vollumfänglich. Die 27 teilnehmenden Walliser Garagen stellten ihre Erfahrung und Kompetenzen in den Dienst der Besucher und beantworteten



zahlreiche Fragen zu den Besonderheiten der einzelnen Marken. Alle Garagen brachten ihre Zufriedenheit zum Ausdruck: Die Besucherzahlen waren an allen drei Tagen gut, und viele wichtige Kontakte konnten vor allem am Sonntag geknüpft werden. Jeder Aussteller profitierte zudem von diesem Event, um seine Kundschaft zu pflegen und zu binden,

was in den kommenden Wochen zu effektiven Verkäufen führen dürfte.

Neben den markenspezifischen Aktionen profitierte das Publikum auch vom Spezialangebot «Passion Auto Show», das einen Benzingutschein im Wert von CHF 500.– für jeden Fahrzeugkauf von mehr als CHF 20000.– in Aussicht stellte. Jeder Besucher nahm zudem an einem grossen Wettbewerb teil, bei dem Preise im Wert von über CHF 6000.– zu gewinnen waren.

Angesichts des grossen Erfolgs dieser zweiten Ausgabe freut sich das Organisationskomitee, dem Publikum eine dritte Ausgabe der Passion Auto Show zu bieten, die vom 13. bis 15. April 2018 im Centre d'Expositions et de Réunions de Martigny (CERM) stattfinden wird. <

Liqui Moly

www.liqui-moly.ch

> Einfach aufgezo-gen

pd. In immer mehr Werkstätten gewinnt die Arbeit an Rädern und Reifen von Fahrzeugen an Stellenwert als lukratives Zusatzgeschäft. Deshalb sind die Betriebe stets an praxistauglichen, effektiven und sparsamen Helfern für diese Aufgaben interessiert. Liqui Moly bietet mit dem Reifen-Montage-Spray ein Serviceprodukt an, auf das diese Beschreibung wie angegossen passt.

Damit Werkstätten die Arbeiten zügig, sauber und zuverlässig erledigen können, benötigen sie neben speziellen Werkzeugen und Maschinen auch ent-

sprechende Serviceprodukte. Anders können die Garagenbetriebe das gestiegene Aufkommen an zusätzlichen Serviceleistungen wie dem Montieren und Demontieren von Reifen nicht professionell bewältigen. Die Faktoren Zeit und Qualität spielen dabei besonders in den Hochphasen im Frühling und Herbst eine entscheidende Rolle. Beide unterstützt der Reifen-Montage-Spray des deutschen Autochemie-Anbieters Liqui Moly. Dank der hervorragenden Kriech- und Gleiteigenschaften beschleunigt es die Montage und Demontage und

verhindert ein Verrutschen des Reifens auf der Felge. Auch der bisher zusätzliche Reinigungsaufwand zum Entfernen der Montierpaste an der Reifenwand entfällt.

Der Liqui-Moly-Reifen-Montage-Spray ist zu Arbeiten an Reifen von PW, LKW, Transportern, Motorrädern und landwirtschaftlichen Fahrzeugen geeignet. Zum Teil wird ein solches Spray von Reifenherstellern für das Montieren und Demontieren von so genannten «run flat tyers» mit Notlaufeigenschaften vorgeschrieben. Das Produkt ist als 400 ml-Dose erhältlich. <

**Auto-i-dat AG**

www.auto-i-dat.ch

> «Dem Kunden des Garagisten Mehrwerte bringen»

pd. Den Anspruch, jedes Jahr eine aufsehenerregende Neuerung mit an den Auto-Salon in Genf zu bringen, hat Auto-i-dat AG auch dieses Jahr eingelöst: Die Garagisten-App mit zugehöriger Plattform ist ein eigens entwickeltes Instrument, das die Beziehung zwischen Garagist und Kunde auf ein neues Niveau heben wird. Das Auto-i-dat-Team konnte an seinem Stand in Genf viele Fragen beantworten und wertvolle Inputs entgegennehmen.



Wolfgang Schinagl präsentierte am Auto-Salon die Garagisten-App.

Wolfgang Schinagl, viele Garagisten stellen sich die Frage, weshalb es denn noch eine weitere App braucht.

Wolfgang Schinagl: Der Unterschied liegt darin, dass die Apps von Herstellern primär markengebunden sind und für

die Kunden kaum nennenswerte Vorteile bieten. Bei unserer Garagisten-App ist das anders – sie bringt dem Kunden des Garagisten Mehrwerte.

Nämlich?

Mit der App hat der Kunde alle relevanten Informationen

zu seinem Fahrzeug immer bei sich, inklusive Fahrzeug- und Versicherungsausweis. Damit haben die Kunden übrigens auch immer ihre Autonummer präsent, was ja bei sehr vielen Automobilisten nicht der Fall ist. Darüber hinaus haben die Kunden auch alle Kontaktdaten

ihres persönlichen Garagenbetriebs dabei.

Und wie profitiert der Garagist?

Für den Garagisten relevant: Mit der App hat er einen direkten Kontakt zu seinen Kunden – er kann ihnen auch kurzfristig Push-Nachrichten schicken wie Einladungen, Aufgebote, Hinweise auf Aktionen und passende digitale Gutscheine. Er erhält zu einem sehr vernünftigen Preis ein massgeschneidertes Kundenbetreuungs-Instrument im Kleinformat.

Ab wann ist die App erhältlich?

Wir werden die App im Verlaufe der zweiten Jahreshälfte mit ausgewählten Betrieben auf Herz und Nieren testen und optimieren, bevor wir sie im ersten Quartal 2018 auf den Markt bringen werden. <

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

Neu: FGS, der Anhänger mit Liftachse und 100%-Achsausgleich Nutzlast bis 2,9 t	Autotransport-Anhänger und Aufbauten Besuchen Sie unsere Ausstellung oder verlangen Sie eine Vorführung. Auch in Kommunalausführung lieferbar.
	T&W Technik Dammstrasse 16, 8112 Otelfingen Tel. 044 844 29 62 www.fgs-fahrzeuge.ch

> Autofahrer setzen verstärkt auf Fahrsicherheit

pd. Schnee, Kälte und Streumittel – die Wintermonate haben den Autos stark zugesetzt. Die Experten von ZF Aftermarket empfehlen Werkstätten, rechtzeitig zum Start in die wärmere Jahreszeit die Überprüfung von sicherheitsrelevanten Komponenten anzubieten.

Kritisch auf die Bremswirkung wirkt sich auch ein defekter Stossdämpfer aus. Der Bremsweg verlängert sich, die Bodenhaftung in Kurven verschlechtert sich und die Aquaplaning-Gefahr wird grösser. Selbst die Wirkung elektronischer Fahrhilfen – wie etwa ABS – lässt nach. Daher sollten, so lautet die eindeutige Empfehlung der Experten, Stossdämpfer und alle Komponenten im Umfeld spätestens nach 80 000 Kilometern und dann alle 20 000 Kilometer kontrolliert werden.

Kälte, Nässe und Schmutz setzen auch den sensiblen Fahrwerkteilen zu. Die Dichtigkeitsprüfung der Gummibälge an den Kugelgelenken gehört ebenso zum Frühjahrs-Check wie die fachkundige Untersuchung der Spurstange mit dem Spurstangenendstück und dem Axialgelenk. Zudem sollten, so die Spe-



Im Frühjahr sind die Bremsbeläge zu überprüfen.

zialisten von ZF Aftermarket, Lenkungsmanschette und Federspannringe geprüft werden. Der Verschleiss dieser Komponenten erfolgt schleichend, beeinträchtigt das Fahrverhalten jedoch vor allem in kritischen Situationen erheblich.

Die fachkundige Aufklärung über mögliche Sicherheitsrisiken stärkt nicht nur die Kundenbindung, sondern generiert zudem zusätzlichen Umsatz in der Werkstatt. Die Bedeutung des Frühjahrs-Check für die Fahrzeug- und die Verkehrssicherheit insgesamt ist nicht hoch genug zu bewerten. Für den Werterhalt des Fahrzeugs ist sie ebenfalls unerlässlich.

ZF Aftermarket trägt zu all

dem mit einer breiten Produktpalette in Erstausrüsterqualität bei: Mit Bremsen von TRW, Stossdämpfern der Marke Sachs sowie Lemförder Fahrwerk- und Lenkungskomponenten ist die Werkstatt bestens gerüstet für alle Aufträge. Richard Adgey, Leiter Produkt Management ZF Aftermarket: «Unsere Produkte unter den etablierten Marken Sachs, Lemförder und TRW stehen für Qualität und Langlebigkeit. Darüber hinaus bieten wir unseren Werkstattkunden ein breites Serviceangebot: Neben Trainings und technischen Informationen kann über die ZF Part Finder App jedes Ersatzteil problemlos gefunden werden.» <

VORSCHAU AUTOINSIDE JUNI 2017

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



Garagenkonzepte

Was läuft bei den Garagenkonzepten und welche Neuerungen gibt es. Lesen Sie es in der Juni-Ausgabe.



Investitionsgüter

Mit einer gut eingerichteten Garage bedienen Sie Ihre Kunden effizienter. Wir berichten über die wichtigsten Neuigkeiten im Bereich Investitionsgüter.



Finanzierung

Investitionen in einer Garage sind teuer. Wie und wo erhalten Sie die beste Unterstützung?

**AUTO
INSIDE**

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

**Das auflagenstärkste
Fachmagazin für die
Schweizer Garagisten**

Herausgeber

Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)
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, 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, www.agvs-upsa.ch
Jetzt abonnieren unter www.agvs-upsa.ch/abo

Redaktion

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

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

Weitere Beiträge von: Monique Baldinger, Axel Berger, Michael Gehrkan, David Genolet, Thomas Jenni, Chris Regez, Arnold Schöpfer, Urs Wernli, Uschi Winkler

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

Gesamtverantwortung

Redaktion und Vermarktung

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

Druck/Versand

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

Der Name "mega macs" steht seit 1995 für einfache, intelligente und vor allem praxisnahe Unterstützung bei der Reparatur von modernen Automobilen. Seitdem arbeitet Hella Gutmann daran, den Alltag in Autowerkstätten – vor dem Hintergrund immer komplexer werdender Fahrzeugsysteme – mit jeder neuen Gerätegeneration weiter zu erleichtern. **Denn nur Lösungen, die Sie erfolgreich machen, sind eine Investition in Ihre Zukunft wert.**



TECHPOOL
■■■ automotive support

TECHNOMAG

Über **250'000 Artikel**
sofort lieferbar



www.technomag.ch