

AUSGABE 2 – FEBRUAR 2017

AUTO INSIDE

Das Fachmagazin für die Schweizer Garagisten

Rekord: Welche wertvollen Informationen 650 Teilnehmer am «Tag der Schweizer Garagisten» erhielten

Seiten 8 bis 17

Ausbildung: Wie sich der AGVS fit für die Zukunft macht

Seiten 18 bis 26

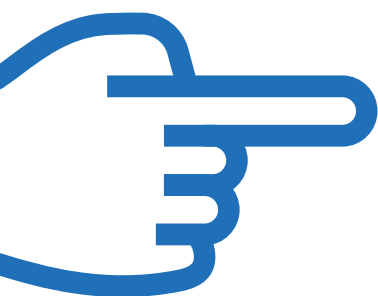
NAF: Warum auch linke Politiker dafür sind

Seiten 46 bis 49



Das Schulungsprogramm 2017 ist verfügbar.

TRAINING



Jetzt Training buchen!

Online-Anmeldung
www.autotechnik.ch/training

Hostettler Autotechnik AG

Telefon 041 926 62 35

Téléphone 021 644 21 60

E-Mail schulung@autotechnik.ch

hostettler
autotechnik ag

Das **grösste** Ersatzteilsortiment...

- Umfangreiches Ersatzteilsortiment für Pkw, Lkw und Motorräder in Erstausrüsterqualität
- Innovativer Online-Shop mit vielen Suchmöglichkeiten
- Kompetente Beratung
- Hervorragende Verfügbarkeit
- Schneller Lieferdienst

... mit dem
besten Service

TECHNOMAG

Technomag AG
www.technomag.ch

Über **250'000 Artikel** sofort lieferbar

Februar 2017



8 Die Rekordzahl von 650 Teilnehmern erfuhr am «Tag der Schweizer Garagisten» im Kursaal Bern zahlreiche wertvolle Inputs, wie man als Unternehmer erfolgreich ist.



46 Wieso auch linke Politiker für den Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds (NAF) sind, sagt der SP-Ständerat Claude Janiak im Interview.



Cover: Hostettler bietet ein vielfältiges Ausbildungsprogramm an.

Editorial

5 Mobilisieren für Strasse und Gewerbe

6 Kurz notiert

«Tag der Schweizer Garagisten»

- 8 Hoher Nutzwert für Garagisten
- 10 Wie die Nachfolge regeln?
- 12 Quotes & People
- 14 Der Blick in die Zukunft
- 15 Interview Urs Wernli
- 16 AEC – lohnenswerter Effort

Beruf und Karriere

- 18 Vision und Strategie «Berufsbildung 2030»
- 20 Was die Lehrabgänger 2016 sagen
- 22 Empfehlungen im Kampf um Talente
- 24 Business Academy
- 26 Regionale Weiterbildungsmöglichkeiten

Verkauf

- 27 Neuwagenmarkt 2016 besser als erwartet
- 28 Schweizer Premiere: Pirelli-Kalender 2017
- 31 Occasionsmarkt 2016 mit Steigerung

Auto und Wissen

- 32 Motor: Treibstoffeigenschaften

Werkstatt und Kundendienst

- 34 Spektakulärer Transport in Saas-Fee
- 36 Marder verjagen, Kunden gewinnen
- 38 Der Garagist, der Schreibmaschinen flickt

Nutzfahrzeuge

- 42 NFZ-Markt und Transport-CH

Dienstleistungen

- 43 Gute Wahl: Suva-Unternehmensversicherung
- 45 Branchencommunity MechaniXclub

Politik

- 46 NAF: Interview mit SP-Ständerat Janiak
- 48 NAF: Argumente der Gegner zerpfücken

Auto-Salon

- 50 So sieht der AGVS-Stand 2017 aus

Sektionen

- 51 ZS: Ein Mazda für den Berufsnachwuchs

52 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.

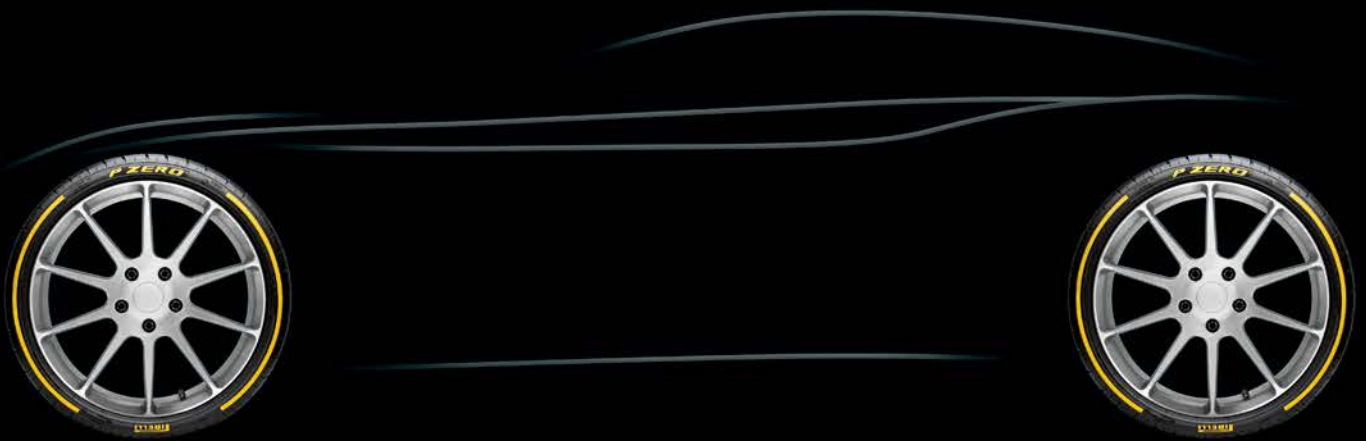


AWS ARCHITEKTEN AG
 Muristrasse 51
 CH-3006 Bern
 Telefon 031 351 33 55
 Telefax 031 351 33 68
 Homepage: www.aws.ch
 e-mail: architekten@aws.ch

P ZERO™

ACCESSORISE THEM WITH YOUR FAVOURITE CAR.

(CAR NOT INCLUDED)



NEW GENERATION P ZERO™

TYRE life™

**24 Monate kostenlose
Reifenversicherung***
auf www.pzeroclub.ch

Pirelli P ZERO™. Massgeschneiderte Performance seit 1986.

Der neue P ZERO™ ist bereits verfügbar.

Für weitere Informationen, kontaktieren Sie uns unter info@pirelli.ch

*Beim Kauf von mind. 2 PIRELLI PKW oder SUV Sommerreifen ab 17 Zoll oder Winterreifen ab 16 Zoll beim teilnehmenden P ZERO™ CLUB Händler und entsprechender Registrierung unter www.pzeroclub.ch. Details und Teilnahmebedingungen unter www.pzeroclub.ch



POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL

Mobilisieren für die Strasse und das Schweizer Gewerbe

Liebe Leserin, lieber Leser,

Am 12. Februar stimmt das Schweizer Volk über den Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds (NAF) ab und damit darüber, ob die Finanzierung der Nationalstrassen in Zukunft sichergestellt ist. Jene Strassen, auf denen die Fahrzeuge verkehren, die wir verkaufen und reparieren. Heute wie auch in Zukunft. Der AGVS engagiert sich daher seit Jahren an vorderster Front für mehr Geld in die Strassenkasse.

Abstimmungen werden gewonnen, weil der Souverän zur Stimmabgabe mobilisiert wird. Am sehr gut besuchten «Tag der Schweizer Garagisten» wurde uns dies von hochkarätigen Politikerinnen und Politikern erneut bewusst gemacht. Der Appell ist klar: Wir Garagisten sind nahe beim Automobilisten und geniessen sein Vertrauen. Der Garagist darf und soll für die Anliegen seiner Branche auch bei seinen Kunden eintreten. Ich bitte daher alle Garagistinnen und Garagisten, wie auch alle in der Autobranche Tätigen, möglichst viele Stimmbürgerinnen und Stimmbürger zu bitten, an der Abstimmung teilzunehmen und ein Ja für den NAF in die Urne zu legen.



«Im Geschäft wie in der Politik gilt dasselbe: Wenn WIR es nicht machen, macht es jemand anderes.»

Wirtschaftspolitik ist auch Steuerpolitik. Die Höhe der Steuern und Abgaben ist ein entscheidender Faktor bei der Standortwahl aller Unternehmen. Am 12. Februar wird über die Unternehmenssteuerreform III abgestimmt. Im Fokus steht dabei das Erhalten der internationalen Konkurrenzfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Schweiz und damit die Sicherstellung der wirtschaftlichen Perspektiven tausender

mittelständischer Unternehmen. Als Garagist stehen Sie im Zentrum der Schweizer Wirtschaft. Geht es dieser gut, geht es dem Garagisten in der Regel auch nicht schlechter. Die Vorlage wurde im Parlament heftig diskutiert und ist nun ausgewogen. Ich bitte Sie deshalb in Ihrem eigenen Interesse, auch hier alles in Ihrer Möglichkeit Stehende zu tun, damit die Unternehmenssteuerreform III an der Urne angenommen wird.

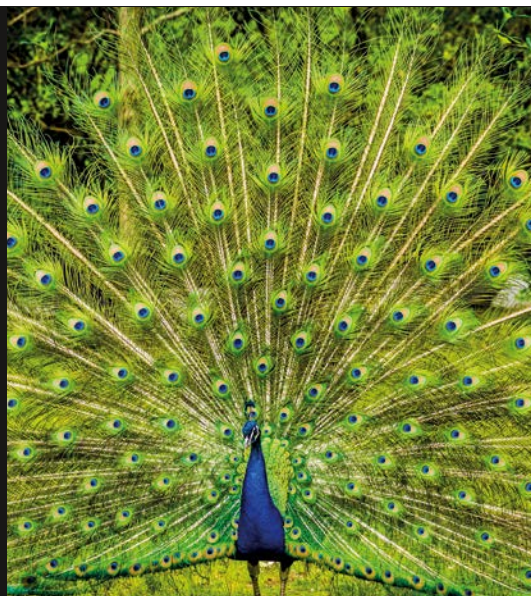
Im Geschäft wie in der Politik gilt dasselbe: Wenn WIR es nicht machen, macht es jemand anderes.

Herzliche Grüsse

Urs Wernli
Zentralpräsident

Alles für effektvolle Akzente.

irmscher



CHEMUWA



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

Mutation auf der AGVS-Geschäftsstelle

Seit 16. Januar 2017 unterstützt Janic Mäder als juristischer Mitarbeiter den Rechtsdienst. Mäder befindet sich im Studium der Rechtswissenschaften und löst Raphael Kummer ab, der den AGVS per Ende Januar verliess.



Janic Mäder arbeitet seit dem 16. Januar auf der AGVS-Geschäftsstelle.

Der AGVS heisst Janic Mäder herzlich willkommen und wünscht ihm viel Erfolg!

Frau übernimmt Steuer bei Volvo Schweiz

Am 9. Januar 2017 übernahm Natalie Robyn die Position des Managing Director bei Volvo Car Switzerland. Die 38-jährige



Natalie Robyn ist neu Managing Director bei Volvo Schweiz.

amerikanisch-spanische Doppelbürgerin arbeitete zuletzt am Hauptsitz von Volvo in Göteborg. Natalie Robyn folgt auf Dennis Nobelius, der im September 2016 von Volvo Car Switzerland zu Zenuity wechselte, dem Joint Venture für autonomes Fahren zwischen Volvo und Autoliv.

Führungswechsel bei Hyundai Suisse

Neue Struktur bei Hyundai Suisse: Die belgische Alcopa-Gruppe, die den Vertrieb in der Schweiz organisiert, setzt auf stärkere Synergien zwischen den Organisationen in Belgien und der Schweiz. Ab sofort übernimmt Olivier Sermeus als Managing Director



Olivier Sermeus ist als Managing Director bei Hyundai für die Schweiz zuständig.

die Verantwortung für beide Märkte, Hyundai Belux (Belgien-Luxemburg) und Hyundai Suisse. Veljko Belamaric, bisher Verkaufsdirektor von Hyundai Suisse, zeichnet neu als Country Manager für die operative Leitung verantwortlich. Der bisherige Managing Director Diego Battiston verlässt das Unternehmen.



VW-Markenbotschafter: Nationalspieler Ricardo Rodriguez mit seinem VW Touareg.

VW bleibt mit Rodriguez am Ball

Volkswagen verlängert die seit 2014 bestehende Zusammenarbeit mit dem Schweizer Nationalspieler Ricardo Rodriguez. «Seine sympathische Art, sein unverkennbares Talent und seine sportliche Leidenschaft passen hervorragend zu unserer Marke», kommentiert Oliver Stegmann, VW Markenchef in der Schweiz, die Verlängerung des Vertrages. Neben der Kooperation mit Rodriguez ist VW Sponsor des Schweizerischen Fussballverbandes und des FC Basel und fördert mit dem Volkswagen Junior Masters den Fussballnachwuchs.

Rochade bei Renault

Per 1. Januar 2017 übernahm Jacques Chatain (44) bei Renault die Verantwortung als Direktor Aftersales für das Vertriebsgebiet Renault Suisse SA sowie der Renault Österreich GmbH. Chatains Vorgänger Christophe Waag übernimmt als Geschäftsführer das operative

Geschäft der Renault Retail Group Wien.

Topturnerin bleibt Panolin treu

Giulia Steingruber und der Schweizer Schmierstoffspezialist Panolin verlängern ihre Zusammenarbeit um weitere zwei Jahre. Die Schweizer Europameisterin und Olympiamedailien-Gewinnerin im Kunstturnen vertritt die Marke seit 2015. Panolin und Giulia Steingruber teilen gemeinsame Werte, wie Panolin-CEO Silvan Lämmle erklärt: «Ehrgeiz, Leidenschaft und den Drang, sich immer weiter zu verbessern.»



Freudensprünge: Giulia Steingruber bleibt Markenbotschafterin für Panolin.

Unternehmerische Freiheit

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



Toyota und Olympia: Toyota-Schweiz-CEO Philipp Rhomberg (links) und Thomas Bach, Präsident des Internationalen Olympischen Komitees, vor dem IOC-Sitz in Lausanne.

IOC setzt auf Toyota-Hybrid

Am 19. Dezember 2016 haben Toyota Motor Europe und die Toyota AG Schweiz dem Internationalen Olympischen Komitee (IOC) in Lausanne eine Flotte von Toyota- und Lexus-Hybridfahrzeugen übergeben. Die Partnerschaft Toyota-IOC im Bereich Mobilität gilt bis Ende 2024 und umfasst Fahrzeuge, Mobilitäts-Dienstleistungen und Mobilitätslösungen. Die jüngst ausgelieferten Fahrzeuge sind mit der neuesten Hybridtechnologie von Toyota ausgestattet.

Wechsel in der Suzuki-Geschäftsleitung

Per 1. Januar 2017 hat Stefan Gass die Geschäftsleitung als Direktor der Suzuki Automobile Schweiz AG übernommen. Seit über zehn Jahren ist der Vater von zwei Kindern bei Suzuki in unterschiedlichen Funktionen als Leiter Verkaufsdienstleistungen, als Projekt- und Produktmanager, als Leiter Finanzen und Controlling sowie Stellvertreter der Geschäftsleitung tätig. Der 42-jährige Betriebsökonom folgt auf Hanspeter Bachmann, der sich nach 22 engagierten Dienstjahren entschlossen hat,



Suzuki: Hanspeter Bachmann (rechts) übergibt die Geschäftsleitung an seinen Nachfolger Stefan Gass.



Fibag: Peter Hegetschweiler (links) begrüsst seinen Nachfolger Patrick Cagienard.

die operative Leitung der Firma Suzuki abzugeben.

Fibag: Patrick Cagienard löst Peter Hegetschweiler ab

Am 1. Januar 2017 übernahm Patrick Cagienard (50) die Verantwortung für die Zone Zürich/Ostschweiz als Zonenleiter der Fibag AG. Er tritt damit die Nachfolge von Peter Hegetschweiler an, der per Ende Dezember in den wohlverdienten Ruhestand ging. Cagienard hat eine erfolgreich abgeschlossene Ausbildung als Auto-mechaniker und sammelte in verschiedenen Firmen Erfahrungen im Aussendienst. «Mit Patrick Cagienard haben wir einen erfahrenen Nachfolger für Peter Hegetschweiler gefunden», sagt Roger Limacher, Geschäftsführer der Fibag AG.

2017 als Marketing Manager bei der Marke mit dem Dreizack zurück. Er übernahm die Funktion von Glen George, der nach zweieinhalb Jahren das Unternehmen verliess, um in der Branche eine neue Herausforderung anzunehmen. Gleichzeitig wechselte Lorenzo Dal Vi, Head of Marketing Central Europe und Communications & External Relations Switzerland, als neuer Geschäftsführer zum Zürcher Maserati-Händler Foitek in Urdorf.



Wieder bei Maserati: Stefano Battiston.

Stefano Battiston kehrt zu Maserati zurück

Der frühere Marketing Coordinator von Maserati Schweiz und nun Communications Manager bei IWC Schaffhausen ist seit dem 1. Januar

Täglich aktuelle News:
www.agvs-upsa.ch

le GARAGE,
das partnerschaftliche
Garagenkonzept Ihrer ESA



le GARAGE

Die Marke Ihrer Wahl

Der Garagist – Unternehmer mit Zukunft

Hoher Nutzwert im Kursaal

Unternehmer sein ist auch heute noch ein Privileg, das Freude macht und erlaubt, sein eigenes berufliches Umfeld und dasjenige seiner Mitarbeitenden aktiv zu gestalten. Die Rekordzahl von 650 Teilnehmerinnen und Teilnehmern am «Tag der Schweizer Garagisten» 2017 erhielten von den Referenten zahlreiche Tipps aus der Praxis, was einen Unternehmer zum erfolgreichen Unternehmer macht. Sascha Rhyner, Redaktion, Peter Fuchs, Fotos

■ Im Berner Kursaal wurden am 17. Januar 2017 anlässlich des «Tag der Schweizer Garagisten» zahlreiche feine Häppchen offeriert. Wobei das Diminutiv den wertvollen und werthaltigen Inputs der Referenten nicht gerecht wird. Sie servierten den Garagisten ein Menu mit hohem geistigem Nährwert.

Nationalratspräsident Jürg Stahl verschob eigens seine Anreise ans WEF nach Davos, um die Garagisten in Bern persönlich zu begrüssen: «Wenn Sie die Macht in der Schweiz übernehmen möchten, ist die Gelegenheit heute günstig: Das Bundeshaus ist ziemlich verlassen.» Stahl, seit November auch Präsident von Swiss Olympic, verglich die Garagisten mit Leistungssportlern: «Diese müssen für den Erfolg hart arbeiten – wie Sie!» Der Winterthurer verdankte die Leistungen der Garagisten: «Sie bilden aus, Sie sorgen für Arbeitsplätze und Sie geben Emotionen.»

Warum soll man Unternehmer werden? Diese Frage warf Jean-Marc Probst, Verwaltungsratspräsident der Probst Maveg AG und Präsident von Handel Schweiz, in die Runde. Seine Antwort war

simpel: «Es macht Spass.» Die FDP-Nationalräte Doris Fiala und Hans-Ulrich Bigler erklärten die Bedeutung des politischen Engagements. Wie die Nachfolgeregelung erfolgreich zu bewältigen ist, diskutierten im launigen Gespräch mit Moderator Patrick Rohr die SVP-Politiker und (ehemaligen) Unternehmer Christoph Blocher und Ulrich Giezendanner (siehe Bericht Seite 10-11).

Eher technisch orientiert waren die Referate von Thomas Schiller, Leiter Automotive von Deloitte, sowie von Prof. Willi Diez, Leiter des Instituts für Automobilwirtschaft an der Universität Geislingen (Bericht Seite 14). Dazwischen lockerte Ernst «Aschi» Wyrsh mit einem gleichsam unterhaltsamen wie inspirierenden Vortrag den Nachmittag auf (siehe Interview im AUTOINSIDE 1/17).

Abgerundet wurde «Tag der Schweizer Garagisten» 2017 wie schon im Vorjahr mit dem gut besuchten «Dîner des garagistes». In dessen Rahmen wurden die AEC-Garagenbetriebe des Jahres ausgezeichnet (Seiten 16-17). Als besonderer Leckerbissen erwies sich der Auftritt von Dr. Jens Wegmann. ◀



24 der 25 Sektionen und Untersektionen des AGVS nahmen am «Tag der Schweizer Garagisten» 2017 teil.



«Tag der Schweizer Garagisten»
Berichte, Stimmen und viele Bilder auf
agvs-upsa.ch



Das Moderatorduo Patrick Rohr und Mélanie Freymond führte wie schon im Vorjahr kompetent und humorvoll durch den «Tag der Schweizer Garagisten».



Der höchste Schweizer Jürg Stahl begrüßte vor seiner Reise ans WEF die Garagisten im Berner Kursaal.



«Aschi» Wyrsh vermittelte seine Botschaften mit viel Engagement und Überzeugung.



Der gesellige Teil ist am «Tag der Schweizer Garagisten» ebenfalls sehr wichtig.



Rund 400 Garagisten liessen die grösste und bedeutendste Fachtagung der Schweizer Autobranche mit dem «Diner des garagistes» ausklingen.



Die Tagung wird unterstützt von:

Hauptsponsor



Shuttle-Sponsor



Co-Sponsoren



EUROTAX



«Diner des garagistes» wird unterstützt von:



Medienpartner



Politisierende Unternehmer geben den Garagisten wertvolle Ratschläge

Wie die Nachfolge regeln?



Der Vormittag am «Tag der Schweizer Garagisten» gehörte der Politik. Alt Bundesrat Christoph Blocher und Nationalrat Ulrich Giezendanner sprachen darüber, wie sie die Nachfolge in ihren Unternehmen regelten. Ein launiges Gespräch mit hohem Nutzwert für die Tagungs-Teilnehmer. Sandro Compagno und Sascha Rhyner, Redaktion

■ «Trennen Sie sich!» forderte alt Bundesrat Christoph Blocher die Schweizer Garagisten auf und warnte sie davor, ihre Kinder ins Unternehmertum zu drängen. Nicht jeder Spross eines Patrons habe das Zeug dazu, selbst unternehmerisch tätig zu sein: «Es ist besser, sich vom Unternehmen zu trennen, als unfähige Nachkommen einzusetzen.»

Am 10. Dezember 2003 wurde Christoph Blocher in den Bundesrat gewählt, am 1. Januar 2004 übernahm er das Eidgenössische Justiz- und Polizeidepartement. Dazwischen blieben drei Wochen Zeit, um die Nachfolge an der Spitze seiner EMS Holding zu regeln. Die Tochter und designierte Nachfolgerin Magdalena Martullo war damals im siebten Monat schwanger. «Sie sagte mir: «Ich kann das Unternehmen nicht übernehmen, in zwei

Monaten kommt das dritte Kind.» Ich antwortete, das macht doch dem Kindlein nichts», erzählte Blocher und erntete viele Lacher im Saal. Aber er habe einen Plan gehabt: «Ich nahm mir vor, zwei Jahre zuzuschauen. Wenn es nicht geklappt hätte, wäre

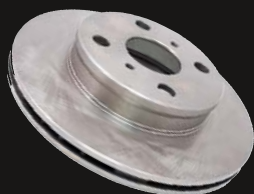


Christoph Blocher war in seinem Element.

ich zurückgekommen.» Die Firma und die 3000 Familien, die in der EMS ein Auskommen finden, seien zu wichtig, um sie hängen zu lassen. Doch eine Rückkehr des Senior-Chefs war nicht vonnöten. Tochter Magdalena erwies sich als würdige Nachfolgerin. Blocher: «Das ist das Gute an einem Unternehmen: Der Erfolg ist messbar.»

Eine Firma, drei Alpha-Tiere

Auch Ulrich Giezendanner übergab sein Transport-Unternehmen an seine Söhne Stefan und Benjamin, allerdings lief die Nachfolge-Regelung weniger schnell und vor allem weniger harmonisch ab als in der Familie Martullo-Blocher. Das Problem sei er selber gewesen, bekannte Giezendanner. «Ich wollte mit 60 Jahren noch 50 Prozent arbei-



Sie haben die Autos, wir die Ersatzteile dazu.

Bei uns erhalten Sie Original-Ersatzteile von 14 Fahrzeugmarken aus einer Hand. Qualitätsprodukte zu fairen Preisen - geliefert in der ganzen Schweiz bis zu 3 Mal pro Tag.

ten», so der SVP-Nationalrat aus dem Kanton Aargau: «Das war totaler Blödsinn. Du kannst nicht 50 Prozent im Betrieb arbeiten, den du aufgebaut hast.» Zumal er zwei Alpha-Tiere erzogen habe: «Wir waren also drei Leute, die alle führen wollten.» Der Konflikt war unausweichlich.

Es bedurfte einer Mediatorin, den gordischen Knoten in Rothrist zu lösen: Der Senior übergab die Unternehmensleitung an seine Söhne und zog sich auch aus dem VR-Präsidium zurück. Die Wege zur Übergabe waren unterschiedlich, doch einig sind sich Christoph Blocher und Ulrich Giezendanner in einem: «Verantwortung ist unteilbar.»

«Der Unternehmer ist glaubwürdig»

Vor den beiden SVP-Politikern hatte die Bühne im Berner Kursaal den Freisinnigen gehört. Nationalrätin Doris Fiala und Nationalrat Hans-Ulrich Bigler riefen die Garagisten dazu auf, sich und ihre Anliegen verstärkt in die politische Diskussion einzubringen. Wer nicht Politik macht, dem wird Politik gemacht. Fiala betonte in einer Diskussionsrunde mit Moderator Patrick Rohr den Wert von Lobbying als Interessenvertretung: «Das heisst, sich in lokalen Verbänden oder in der lokalen Politik zu engagieren. Das ist nicht verwerflich!» Bigler sagte in seiner Funktion als Direktor des Schweizerischen Gewerbeverbandes (SGV), dass sich jede und jeder für die Unternehmenssteuerreform III engagieren könne und solle: «Der Unternehmer im Dorf, der sich dafür einsetzt, um konkurrenzfähig zu bleiben. Er ist glaubwürdig, weil er sich vielleicht auch sonst im



Loslassen fiel Ulrich Giezendanner nicht leicht.



Doris Fiala und Hans-Ulrich Bigler diskutierten über die Bedeutung der Mobilisierung in der Politik.

Dorf in ehrenamtlich engagiert.»

In ihrer einführenden kurzen Rede betonte Doris Fiala die Wichtigkeit des Miteinanders: «Es sollte weniger ein Gegenüber sein: Wir können nicht nur den öffentlichen Verkehr fördern und das Auto verteufeln. Es geht nur gemeinsam.» Die Nationalrätin und Unternehmerin verwies auf die zunehmende Bürokratie bei der

Altlastenentsorgung, die steigenden CO₂-Bussen oder die Digitalisierung. «Die Herausforderungen sind nicht banal.» Ohne Verbündete gehe es nicht, so Fiala. Auch deshalb habe sie ihren Garagisten mit Bedacht gewählt: «Ich würde mein Auto nie einfach bei irgendjemandem kaufen, sondern ich gehe zu einem bürgerlichen Kollegen.» <

«Unternehmer sein macht Spass!»

srh. Warum soll man Unternehmer werden? Diese Frage warf Jean-Marc Probst, Verwaltungsratspräsident der Probst Maveg AG und Präsident von Handel Schweiz, in die Runde der 650 Teilnehmerinnen und Teilnehmer. Die Antwort, die er zum Schluss seines Referats gab, war simpel: «Es macht Spass!» Zuvor hatte Probst auf einige wichtige Punkte hingewiesen, die ein erfolgreicher Unternehmer zu beachten hat. Der Kommunikation komme grosse Bedeutung zu: «Wenn der Flug zwei Stunden verspätet ist, sorgt die Erklärung für Verständnis, weshalb das so ist. Gleiches bedarf es auch im Umgang mit Mitarbeitenden und Kunden. Im Wort Verantwortung steckt auch das Wort Antwort.» Als Unternehmer müsse man auch gewisse Risiken eingehen. Probst verwies auf die Bauern, die unabhängig vom Wetter produktiv sein müssen, obgleich er nachschob: «Dank den Subventionen ist der Bauer doch nicht so sehr vom Wetter abhängig.» Grosse Bedeutung habe die Digitalisierung. «Vor zehn Jahren gab es noch kein Facebook, heute werden über diesen Kanal weltweit 521 000 Meldungen pro Sekunde

verschickt. 24 Prozent der Franzosen tätigen ihre Weinkäufe online.» Und auch im Autobereich hat Probst eine Zukunftsvision – eine für die Garagisten durchaus positive: «Das interaktive Auto kennt den Wetterbericht, hat Zugriff auf meine Outlook-Agenda und kontaktiert dann entsprechend die Garage, um einen Termin für den Reifenwechsel zu vereinbaren. Der Auftrag bleibt in der Garage.»



Jean-Marc Probst weckte den Unternehmertegeist.

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



Bestellen Sie jetzt unter:

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

FIBAG

Fibag AG
Lischmatt 17
4624 Härkingen

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



«Mein Fazit vom «Tag der Schweizer Garagisten» 2017 ist, dass man die rasche Entwicklung bei der E-Mobilität nicht ausser Acht lassen sollte, sich aber keinesfalls davon Angst machen lässt. Vor allem wir als Kleinbetriebe müssen flexibel sein, denn es gibt immer wieder Chancen.»

Edith Kunz-Balmer, Garage Balmer AG



«Der gesamte Mix an Themen und Referenten hat mich überzeugt. Es war eine rundum gelungene Veranstaltung. Kompliment, das macht Mut für die Zukunft!»

Dölf Lendenmann, Binelli&Ehrsam AG



«Der gesamte Anlass war generell sehr gelungen. Die Stuhlung mit den Tischen empfand ich als angenehm, die Referenten waren toll. Vor allem die jungen CEO der beiden Schweizer Formula-Student-Teams haben mich enorm beeindruckt.»

Fritz Bosshard, Kalchbühl-Garage AG



«Es war eine motivierende Veranstaltung, mir hat das ganze Programm sehr gut gefallen. Am meisten nehme ich aus dem Referat von Aschi Wyrsch mit. Schön zu hören, dass man mit Begeisterung Kunden begeistern kann.»

Daniel Steinauer, ESA



AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli (l.) und Astra-Direktor Jürg Röthlisberger.



Roland Ayer (l., AGVS-Ehrenpräsident) und Dominique Kolly (AGVS-Zentralvorstand).



Thomas Jenni (l. AGVS Sektion Solothurn) und Markus Aegerter (AGVS).



V.I.n.r.: Jean-Claude Bopp (Bopp Solutions AG), Erich Schlup (AGVS-Medien) und Matthias Odermatt (Quality1 AG).



Eurotax (v.I.n.r.): Nicolas Kunz, und Eric Sagarra.



V.I.n.r.: Ezio Forzatti (Auto Più S. a. g. l.), Roberto Bonfanti (Präsident AGVS Sektion TI), Milton Binaghi (Garage Binaghi SA), Gaetano Collantuono (Garage Royal Pambio Noranco SA) et Claudio Bianda (Garage Cristallina SA)



V.I.n.r.: Jean-Daniel Gaudin, Philippe Monnard (Centre de Formation de l'UPSA Vaud), René Bourgeois (Garage de Ballaigues SA) und Philippe Pittolaz (Garage Autopac SA).



V.I.n.r.: Diego De Pedrini (AGVS Sektion ZH), Christian Müller (Präsident AGVS Sektion ZH), Werner Ronner (Wirage AG), Daniel Bättig (Daniel Bättig AG), Andreas Billeter (Amag), Hans A. Mäschli (Mäschli Kreuzgarage AG), Ronald F. Betschart und Hans J. Mäschli (Mäschli Kreuzgarage AG).



Ernst «Aschi» Wyrsch beim Signieren seines Buches «Mit Herzblut: Vom Gastgeber zum Glücksbringer».





«Am meisten nehmen wir aus den Referaten von Aschi Wyrsch und Professor Diez mit. Die Tatsache, dass die E-Mobilität immer näher kommt, gibt uns zwar etwas zu denken. Aber man muss den Tatsachen ins Auge sehen und sich darauf einstellen.»

Sandra und Bruno Quaranta, Garage Quaranta AG



«Ich habe einen sehr spannenden und interessanten Tag erlebt. Und ich habe eine Bestätigung erhalten. Nämlich die, dass die Elektromobilität früher oder später kommen wird, wie Professor Diez in seinem technisch fundierten Vortrag aufgezeigt hat.»

Toni von Dach, Figas



«Es war ein sehr interessanter Tag. Ich nehme sehr viele Inputs zum Thema Führung von Mitarbeitern in meinen eigenen Betrieb mit.»

Anna Müller-Peter, Garage Müller AG



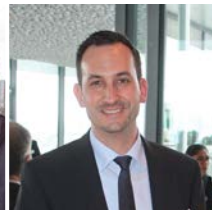
Heiko Haasler



V.I.n.r.: Erwin Kaufmann (Evo Bus), Andreas Caillet (Evo Bus), Nicolas Leuba (Präsident AGVS Sektion VD), Roland Huguelet (Evo Bus).



V.I.n.r.: Matthias Ehinger (MultiPart Garantie AG), Christoph Kissling (Rhiag), Urs Wernli und Roger Hunziker (Rhiag).



Marc Kessler (Quality1 AG).



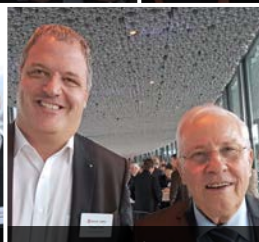
V.I.n.r.: Roland Willemin (Garage de l'Ouest, Willemin SA), Jacques Sester (Garage Jacques Sester SA), Philippe Robert (Garage Robert SA), Alfredo Micheli (Garage des Trois Rois SA) und Pierre-Daniel Senn (AGVS-Vizepräsident).



ESA (v.I.n.r.): Rudolf Leibundgut, Hubert Waeber, Giorgio Feitknecht, Markus Hutter, Charles Blättler.



Olivier Rihs (Scout24 Schweiz AG)
V.I.n.r.: Andreas und Peter Baschnagel (Baschnagel AG) und Manfred Wellauer (AGVS Vizepräsident).



Philippe Durret (l., Durret Automobiles SA) und Christoph Blocher.



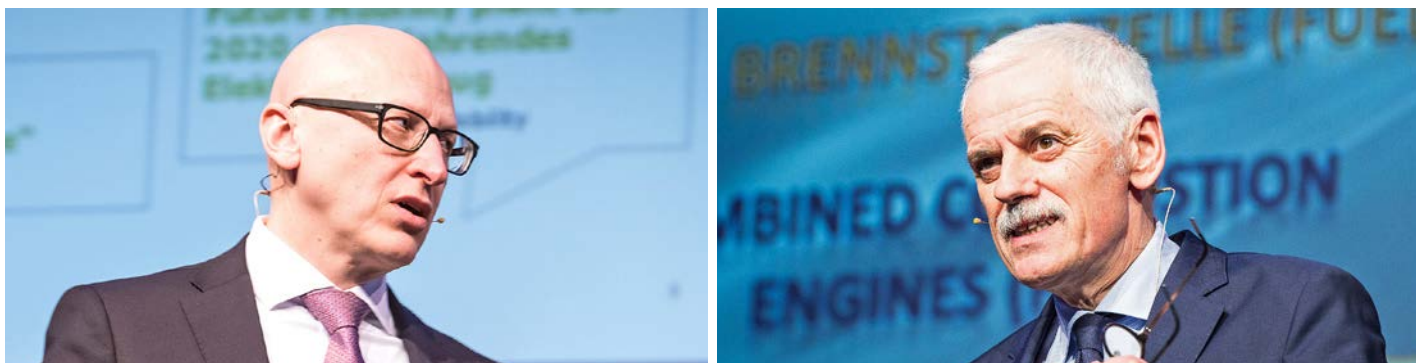
V.I.n.r.: Bernadette Langenick (auto-i-dat AG), Eric Besch (Präsident AGVS Sektion Biel-Seeland) und Wolfgang Schinagl (auto-i-dat AG).



Autonomes Fahren und elektrische Antriebe sind die Technologien der Zukunft

Der Kampf um die Daten

Moderne Autos sind mit bis zu 200 Sensoren ausgerüstet. Auf jedem Meter sammeln sie Informationen über Fahrer und Fahrzeug. Doch wem gehören diese Daten? Der Kampf um die Datenherrschaft finde nicht zwischen Hersteller und Händler statt, sagte Thomas Schiller am «Tag der Schweizer Garagisten» 2017. Sandro Compagno und Sascha Rhyner, Redaktion



Die beiden Auto-Experten Thomas Schiller (links) und Willi Diez sind sich einig: Die automobiler Zukunft ist elektrisch.

■ Thomas Schiller ist verantwortlich für das Automobilgeschäft beim renommierten Beratungsunternehmen Deloitte. Dass wir eine Datenspur hinterlassen mit jedem Schritt, den wir tun, erläuterte Schiller den 650 Teilnehmenden anhand seines Smartphones: «Es weiss, ob ich gehe, laufe, springe, ob ich Rad oder U-Bahn fahre.»

Bewegungsdaten sammelt auch das Auto. Diese Daten gilt es zu nutzen; mit ihnen lassen sich in Städten sogenannte Heatmaps (Bewegungskarten) zeichnen und daraus Mobilitätskonzepte erarbeiten. Dies sei auch der Grund, warum sich das Silicon Valley für Daten im automotiven Bereich interessiert: «Google wird keine Hardware produzieren, aber Google will die Daten.»

Vertrauen in die Auto-Hersteller

Dass auch die Hersteller Daten sammeln, sei wichtig für die Mobilität der Zukunft, so Schiller. Denn das autonome Fahren – und darüber ist sich die Branche einig – ist nur noch eine Frage der Zeit. Schon bald werde man auf Autobahnen bei Tempo 120 die Hände vom Steuer und den Fuss vom Pedal nehmen können. Und bis das auch im komplexeren Stadtverkehr funktioniere, dauere es keine zehn Jahre: «Sie brauchen diese Daten für das autonome Fahren. Das eine können Sie nicht ohne das andere haben», sagt Thomas Schiller. Für diesen Mehrwert seien die Kunden, also die Automobilisten, auch bereit, ihre Daten zu teilen: «Eine unserer Studien hat ergeben, dass das Vertrauen in

die Automobil-Hersteller grösser ist als in die grossen Technologie-Konzerne.»

Der Kampf um die Datenherrschaft dürfte daher nicht zwischen Hersteller und Händler stattfinden, stellt Schiller fest. Die Gegner in diesem Kampf sind branchenfremd und heissen Google, Amazon, Uber oder Tencent. Inmitten dieser Konkurrenz könne die Branche nur bestehen, wenn Hersteller und Händler gemeinsam Mehrwert für die Automobilisten schaffen. «Der Hersteller soll Daten sammeln, aber er soll eine Partnerschaft mit dem Händler eingehen und diesem die Daten zur Verfügung stellen.» Denn, so schloss der Deloitte-Berater für die 650 Teilnehmer durchaus versöhnlich: «Die digitalen Tools sind nur ein Hebel. Die persönliche Beziehung zwischen Händler und Kunde ist nicht zu ersetzen.»

Die Zukunft ist elektrisch

Schiller wagte auch einen Blick in die Zukunft des Antriebs: «Bis 2030 wird in gesättigten Märkten der Elektroantrieb eine grosse Rolle spielen – vor allem im Flottengeschäft.» Aus seiner Sicht wird es aber unterschiedliche Entwicklungszyklen zwischen Stadt und Land geben.

In die gleiche Kerbe schlug Professor Willi Diez, Leiter des Instituts für Automobilwirtschaft an der Universität Geislingen: «Der Antrieb der Zukunft ist batterieelektrisch.» Die Gründe lieferte der passionierte Porsche-911-Fahrer gleich nach: «Erdöl ist als Brennstoff mit einem gewissen Risiko ver-

bunden. Ausserdem ist der Wirkungsgrad bei einem Elektromotor mit über 90 Prozent deutlich höher als bei einem Verbrennungsmotor.» Derzeit sei die Nachfrage nicht gross, weil die Anschaffungskosten hoch und die Reichweiten niedrig sind. Dies werde sich mit dem technischen Fortschritt rasch ändern: «Die Batteriepreise werden sinken und die Reichweiten verbessert.»

Die Faszination Auto bleibt

Diez sieht in der bevorstehenden Elektrifizierung auch positive Seiten. «Die Jungen interessieren sich wieder für Autos – vielleicht nicht mehr im gleichen Mass wie früher, als PS im Fokus standen», sagte Diez und erzählte von seiner Erfahrung als Testfahrer eines Tesla Model X. «Jugendliche drückten sich an der Fensterscheibe die Nase platt und starteten ins Wageninnere. Das machten wir früher zwar auch, aber uns interessierte, wie weit der Tachometer geht. Diese Jugendlichen waren fasziniert vom grossen Display», so Diez.

Mit Elektroautos werde der Servicebedarf wegen den Hochvoltsystemen leicht ansteigen. Hingegen sinke der Reparatur- und Teilebedarf deutlich im Vergleich mit Verbrennungsmotoren. «In der Werkstatt fallen Arbeiten weg. Das Margensystem muss neu definiert werden», prophezeit Diez. Er rechnet, dass es ab 2020 mit Elektroautos ernst wird: «Wir haben noch etwas Zeit, um uns darauf einzustellen. Aber wir werden die Revolution in der Automobilwelt erleben.» <

Der «Tag der Schweizer Garagisten» wird immer populärer

«Habe viele positive Feedbacks erhalten»

Der «Tag der Schweizer Garagisten» 2017 war auch aus der Sicht von AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli ein voller Erfolg.

AUTOINSIDE bat den Gastgeber um ein persönliches Fazit. Mario Borri, Redaktion



Urs Wernli freut sich ob der gelungenen Veranstaltung.

■ Herr Wernli, wie lautet Ihr Fazit zum «Tag der Schweizer Garagisten» 2017?

Urs Wernli: Es war eine rundum gelungene Veranstaltung. Der störungsfreie Ablauf hat mich ebenso gefreut wie die hervorragenden Beiträge der Referenten und der Podiumsteilnehmer. Schön auch, dass sich die Teilnehmer nach der Veranstaltung sehr positiv geäußert haben.

650 Teilnehmer sind ein Rekord. Worauf führen Sie das grosse Interesse zurück?

Zum einen wissen die AGVS-Mitglieder, dass sich in der heutigen Zeit in ihrem unternehmerischen Umfeld viel verändert. Und die Garagisten wissen, dass der AGVS am «Tag der Schweizer Garagisten» immer aktuelle Themen aufnimmt, die sie interessieren. Zum anderen wird die AGVS-Tagung nach nunmehr elf Ausgaben und dank der gesteigerten Öffentlichkeitsarbeit, unter anderem über unsere Online-Medien, immer populärer. Bei der Ausgabe 2017 hatte gewiss auch das Aufgebot an Referenten massgeblichen Anteil am Erfolg.

Was konnten die AGVS-Mitglieder Ihrer Meinung nach für ihren eigenen Betrieb mit nach Hause nehmen?

Jeder für sich hat, davon bin ich überzeugt, das mitgenommen, was ihn weiter-

bringt. Alle Beiträge hatten Inhalte, die den Garagisten beschäftigen. Viele haben mir spontan gesagt, dass die Themen sie sehr angesprochen haben. Ebenso spürte ich, dass die Mitglieder stolz auf ihren Verband sind, der eine gute Tagung auf die Beine gestellt hat und sie damit auch unterstützt, die Zukunft zu gestalten.

Wie hat Ihnen das «Diner des garagistes» gefallen?

Bestens. Die Mischung aus feinem Essen, stilvollem Ambiente im Kursaal und interessanten Gesprächen hat mich ebenso angesprochen wie die Preisverleihung für die AEC-Betriebe des Jahres und der Auftritt des Comedy-Redners Dr. Jens Wegmann. <

SAVE THE DATE

Der nächste «Tag der Schweizer Garagisten» findet am Mittwoch, 17. Januar 2018, statt



Punkto Innovationen sind wir nicht zu bremsen: Besuchen Sie uns in Genf

Diese Highlights am Auto-Salon Genf 2017 sollten Sie keinesfalls verpassen: Erfahren Sie mehr über unser neues Instrument für die Kommunikation zwischen Garagist und Kunde – die **auto-i App**. Machen Sie sich ein Bild von unserem aktuellen **e-Service 4**. Ganz bestimmt wird Sie auch die komplett neu entwickelte Kalkulation **SilverDAT III** begeistern. Und last but not least präsentieren wir Ihnen unser **Update Autohandel**. Mehr verraten wir Ihnen an unserem Stand 7211-SP in Halle 7. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.



auto-i-dat ist an der SAA Expo
9. - 13. März 2017 | Halle 7, Geneva Motor Show

auto^[i]

Schweizer Partner für Fahrzeugdaten

AEC-Garagenbetrieb des Jahres 2016

«Es ist ein grosser Effort – aber

Die Garage Moderne SA aus Bulle FR wurde am «Tag der Schweizer Garagisten» als AEC-Garagenbetrieb des Jahres 2016 geehrt. Das Team um Dragan Petrovic dominiert den Nachhaltigkeits-Wettbewerb des AGVS nach Belieben.

Sandro Compagno, Redaktion



Dragan Petrovic von der Garage Moderne SA in Bulle mit AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli (links) und Markus Peter, Leiter Technik & Umwelt beim AGVS.

■ Nein, die ganze grosse Überraschung war es nicht mehr, als Moderator Patrick Rohr am «Dîner des garagistes» vor rund 400 Gästen den Kundendienst-Verantwortlichen der Garage Moderne auf die Bühne bat, um ihm die begehrte Trophäe zu überreichen. Die Zahlen des Betriebes aus dem Kanton Freiburg sind eindrücklich: Nicht weniger als 1466 AutoEnergieChecks (AEC) haben Dragan Petrovic und seine Kollegen in Bulle im Jahr 2016 durchgeführt. Da sich mit einem AEC jährlich pro Fahrzeug bis zu 240 Liter Treibstoff und 560 Kilogramm des schädlichen Treibhausgases CO₂ einsparen lassen, darf die Garage Moderne für sich in Anspruch nehmen, allein im Jahr 2016 gemein-

sam mit ihren Kunden bis zu 350 000 Liter Treibstoff und 820 Tonnen CO₂ eingespart zu haben! «Wir haben 2016 insgesamt rund 300 Stunden in den AEC investiert. Das ist ein grosser Effort», rechnet Dragan Petrovic vor. «Aber er lohnt sich, die Kunden reagieren sehr positiv auf den Check.»

Neunmal AEC-Garagist des Monats

Nicht weniger als neunmal wurde die Garage Moderne in den vergangenen zwölf Monaten als «AEC-Garage des Monats» ausgezeichnet. Eine Serie, die sich auch auf AUTOINSIDE auswirkte. Da es sinnlos wurde, ständig dieselbe AEC-Garage des Monats zu

porträtieren, verlegte sich AUTOINSIDE auf den AEC-Newcomer des Monats...

Platz 2 und 3 an den Kanton Uri

Von den Newcomern schaffte es keiner auf das Podest, das von zwei Betrieben aus dem Kanton Uri komplettiert wird: Platz 2 belegt die Turbotec GmbH aus Altdorf knapp vor der Garage Walker GmbH ebenfalls aus dem Urner Hauptort. Die beiden Garagenbetriebe liegen nur rund einen Kilometer auseinander. Turbotec hatte schon vor Jahresfrist den zweiten Platz belegt, 2016 schaffte der Betrieb von Robert Brand total 634 AEC, die Garage Walker hat zwar in absoluten Zahlen mit 888 AEC mehr Checks vorgenommen.

Langwiesenstrasse 2 | CH-8108 Dällikon | Telefon 044 847 64 64 | www.baumgartnerag.ch | garagen@baumgartnerag.ch

GROSSER SERVICE

BAUMGARTNER AG – GARAGEN- UND WERKSTATTGERÄTE



er lohnt sich»

Die für die Rangierung massgebliche Formel stellt die Anzahl AEC jedoch in Verhältnis zur Betriebsgrösse, um auch kleineren Betrieben eine faire Chance zu eröffnen, und damit schob sich Turbotec vor Walker. Er erhalte viele positive Feedbacks, meinte Inhaber Robert Brand: «Als ich vor einem Jahr ebenfalls Platz 2 belegte, stand das in der Lokalzeitung. Das war ein hervorragender Werbe-Effekt.»

Auch dass es gleich zwei Betriebe aus Altdorf aufs Podest geschafft haben, entbehrt nicht einer gewissen Logik. Als der AGVS im Oktober 2016 eine Auswertung der AutoEnergieChecks nach Kantonen vornahm, schnitt der Kanton Uri am besten ab. Jeder 18. Urner Automobilist hatte in den ersten zehn Monaten des Jahres an seinem Wagen einem AEC durchführen lassen. Der Urner Hauptort Altdorf engagiert sich seit 2008 im Programm Energiestadt des Bundesamtes für Energie, schont so das Klima und steigert zugleich die Lebensqualität der Bevölkerung. Die Gemeinde fördert eine umweltverträgliche Mobilität und setzt auf eine effiziente Nutzung der Ressourcen. Dafür

wurde sie 2016 zum dritten Mal seit 2008 mit dem Label «Energiestadt» ausgezeichnet.

Für die Garage Walker nahm der Mann den Preis entgegen, der hinter dem Urner «Wunder» steht: Karl Baumann, Urner und Mitglied der AGVS-Geschäftsleitung.

«Ziel sind 2000 AEC...»

Seit dem Start des AEC-Programms im Jahr 2012 führten die mittlerweile rund 1000 AEC-zertifizierten AGVS-Garagisten rund 26 000 AutoEnergieChecks durch und sparten so mehr als 30 000 Tonnen CO₂ ein. Das entspricht rund 4000 Autofahrten rund um die Welt! Mit dem AEC unterstreichen die AGVS-Garagisten ihren Ruf als der Nachhaltigkeit verpflichtete Mobilitätsdienstleister.

PS: Der Wettbewerb «AEC-Garagenbetrieb des Monats» wird auch 2017 weitergeführt. Die Ansage von Dragan Petrovic am «Tag der Schweizer Garagisten» war wohl etwas scherzhaft, aber unzweideutig: «Ziel sind 2000 AutoEnergieChecks...» Ende Januar lag das Team aus Bulle jedenfalls bereits wieder in Führung. <



Serviceprozessoptimierung: Dr. Jens Wegmann.

«Dîner des garagistes»

Das «Dîner des garagistes» als geselliger Ausklang am «Tag der Schweizer Garagisten» ist auf dem Weg, eine Tradition zu werden. Neben den Ehrungen der drei Erstplatzierten im Wettbewerb um den AEC-Garagenbetrieb des Jahres begeisterte ein Vortrag von Dr. Jens Wegmann zum Thema «Zufriedene Kunden dank HDUS-Methode». Als Experte des Instituts für Serviceprozessoptimierung angekündigt, erwies sich der Referent aus Deutschland als Comedian, der die rund 400 Teilnehmer am Dîner mit einem humoristischen Feuerwerk begeisterte.

Das von «auto-i-dat» als Hauptsponsor unterstützte Dîner war ein perfekter Abschluss einer hochkarätigen Tagung. Zu pochiertem Rindsfilet mit Wurzelgemüse und Pommes Risolées liess sich fachsimpeln, netzwerken oder auch einfach nur plaudern. Wer am «Dîner des garagistes» nicht dabei war, der hatte definitiv etwas verpasst.



Der «Vater» des Urner AEC-Wunders: Karl Baumann.



Robert Brand (Platz 2) im Gespräch mit Patrick Rohr.

BAUMGARTNER AG



Entwicklung einer Vision und strategischer Leitlinien als Grundlage für Strategie 2030

«Berufsbildung 2030»: Worum geht es?

Ziel des Prozesses «Berufsbildung 2030» ist, dass die Verbundpartner eine gemeinsame Vision und strategische Leitlinien für die Berufsbildung entwickeln. Sie werden die Grundlage für eine breit abgestützte Strategie 2030 für die Schweizer Berufsbildung sein. In diesem Prozess wird also keine Strategie erarbeitet, sondern die Grundlage dazu. Auf nationaler Ebene werden die Arbeiten an einer Strategie im Anschluss an diesen Prozess aufgenommen. SBFI/Olivier Maeder, AGVS

■ An der Verbundpartnertagung im März 2016 formte sich der Gedanke, dass die Schweizer Berufsbildung eine breit abgestützte Strategie 2030 braucht. Vorausgegangen war ein Bericht der Geschäftsprüfungskommission des Nationalrates, die den Bundesrat einlädt, zusammen mit den Kantonen und den Organisationen der Arbeitswelt (OaA) eine entsprechende Strategie zu entwerfen.

Das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) beauftragte die Firma Ecoplan AG, den Prozess «Berufsbildung 2030 – Vision und strategische Leitlinien» zu begleiten. Die inhaltliche Erarbeitung der Vision und der strategischen Leitlinien für eine Berufsbildung 2030 geschieht durch die Verbundpartner.

• Phase 3: Positionieren (Dezember 2016 bis Februar 2017)

In einem weiteren Experten-Workshop werden auf der Grundlage der vorgängigen Analyse Handlungsoptionen erarbeitet.

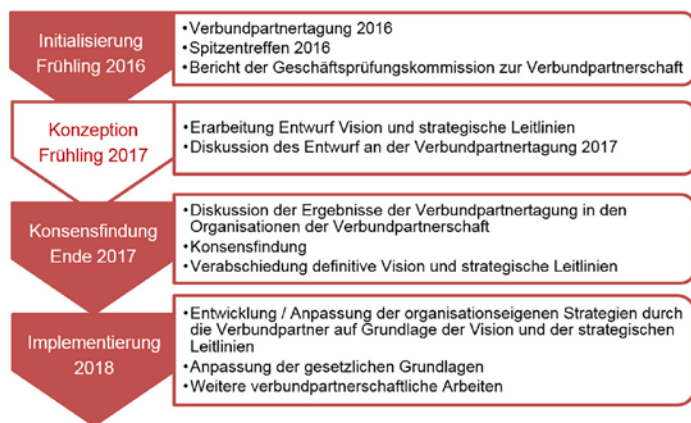
• Phase 4: Gestalten (März 2017)

An der Verbundpartnertagung werden auf Basis der bisher erarbeiteten Grundlagen die Vision und die strategischen Leitlinien entworfen.

• Phase 5: Dokumentieren (April 2017)

Die Ergebnisse des Prozesses werden aufgearbeitet und dokumentiert, damit sie zur Weiterbearbeitung durch die Verbundpartner verwendet werden können.

Meilensteine des Projektes «Berufsbildung 2030»



Prozess

Der Prozess «Berufsbildung 2030 – Vision und strategische Leitlinien» gliedert sich in fünf Phasen:

• Phase 1: Sammeln von Informationen und Positionen (September bis Oktober 2016)

Anhand von Gesprächen sowie einer Analyse der relevanten Literatur wird eine Auslegeordnung zu den Megatrends sowie zu Stärken, Schwächen, Chancen und Gefahren der Berufsbildung erarbeitet.

• Phase 2: Analysieren (November 2016)

Im Rahmen eines Experten-Workshops werden die Stärken, Schwächen, Chancen und Gefahren der Berufsbildung analysiert.

Aufbauphasen des Projektes «Berufsbildung 2030»



Übersicht Megatrends – Berufsbildung 2030

Megatrends sind langfristige Entwicklungen. Sie wandeln und prägen sowohl Bereiche der Gesellschaft als auch der Wirtschaft.

a) Globalisierung

- Die Berufsbildung wird vermehrt auch in internationalen Firmen und in Firmen mit ausländischen Arbeits- und Führungskräften stattfinden, die mit dem Schweizer Bildungssystem nicht vertraut sind.
- Die ausbildenden Betriebe stehen vermehrt unter internationalem Konkurrenzdruck.
- Die ausbildenden Betriebe, auch KMU, sind vermehrt mit dem internationalen Umfeld verwoben. Die Zusammenarbeit mit ausländischen Standorten, Partnerfirmen, Kunden und Zulieferern wird zunehmen.
- Es wird zunehmend einfacher, unqualifizierte Tätigkeiten ins kostengünstigere Ausland zu verlagern.
- Die Schweizer Berufsbildungsabschlüsse werden vermehrt an internationalen Bildungsstandards gemessen.

b) Digitalisierung

- Mit der Digitalisierung wird sich die Berufslandschaft verändern, neue Berufe werden entstehen, bestehende Berufe verschwinden.

- Die Tätigkeiten auch innerhalb eines Berufs werden sich verändern bzw. an die neuen Technologien anpassen. Entsprechend werden sich die Bildungsinhalte verändern.
- Die Digitalisierung eröffnet in der Bildung neue Möglichkeiten in der Wissensvermittlung, stellt aber ebenfalls neue Anforderungen an die pädagogischen Methoden.
- Aufgrund der technologischen Entwicklung wird Wissen immer einfacher zugänglich. Wissen kann über verschiedene Kanäle «konsumiert» werden. Der Wissensvorsprung aufgrund von Erfahrung verliert an Bedeutung. Hinzu kommt, dass die Lernenden technologisch «up to date» sind. Die Anforderungen an die Auszubildenden in der Schule, aber auch im Betrieb steigen dadurch.

c) Deindustrialisierung und Spezialisierung der Industrie

- Die Berufsbildung steht einer vermehrten Arbeitsnachfrage im Dienstleistungsbereich gegenüber. In der Industrie gibt es zunehmend Arbeitsplätze in stark technologisierten und innovativen Unternehmen.
- Die Dienstleistungsorientierung (Skills) wird auch im klassischen Gewerbe und in den Industrieberufen immer wichtiger.

d) Upskilling

- Die steigenden Anforderungen der Wirtschaft an die Arbeitskräfte spiegeln sich auch in steigenden Anforderungen an die Lernenden wider.
- Die Bedeutung der höheren Berufsbildung für die persönliche berufliche Entwicklung wird weiter zunehmen.
- Bei steigenden Anforderungen wird einerseits die Konkurrenz zu den Gymnasien um schulstarke Jugendliche verstärkt, andererseits steigt die Zahl der Personen, die den Anforderungen nicht mehr gewachsen sind.
- Die Attraktivität des Berufsfeldes, die massgebend durch berufliche Weiterentwicklungsmöglichkeiten bestimmt wird, ist zunehmend wichtig für die Gewinnung von Fachkräften.

e) Demographischer Wandel

- Für die Rekrutierung der benötigten Fachkräfte wird die Berufsbildung an Bedeutung gewinnen.
- Die Berufsbildung wird zunehmend in den Fokus rücken, wenn es um die optimale Ausschöpfung des vorhandenen Fachkräftepotenzials, insbesondere auch von erwachsenen Personen geht.

f) Migration

- Die potenziellen Lernenden werden vermehrt aus ausländischen Familien stammen, welchen das Schweizer Bildungssystem nicht bekannt ist und welche die gesellschaftliche Position der Berufsbildung nicht richtig einschätzen können.
- Es wird eine zunehmend grosse Gruppe an potenziellen Lernenden von sogenannten «spät eingereisten Jugendlichen» geben, die eine geringe Schulbildung und wenig Sprachkenntnisse mit sich bringen.
- Die Berufsbildung wird zunehmend in den Fokus rücken, wenn es darum geht, eine wachsende Anzahl von eingewanderten erwachsenen Personen ohne nachobligatorischen Abschluss in den Arbeitsmarkt zu integrieren.

g) Generationenkonflikt

- Die Berufsbildung muss sich bezüglich Umgang und pädagogischen Methoden den Bedürfnissen neuer Generationen anpassen können.
- Die Qualität einer Berufsbildung und die anschliessenden Entwick-

lungsmöglichkeiten auf dem Beruf werden bei der Lehrstellenwahl an Bedeutung gewinnen.

- Die Berufsbildung wird zunehmend mit sich wandelnden Lebensformen konfrontiert sein, u.a. neue Familienmodelle und Geschlechterrollen oder neue Arbeit-Freizeit-Modelle.

h) Ressourcenknappheit beim Staat

- Der Berufsbildung werden zunehmend knappe finanzielle Mittel zur Verfügung stehen.

i) Steigende Mobilität und Flexibilität in den Arbeitsbeziehungen

Dies hat auch Auswirkungen auf die Berufsbildung:

- Aufgrund der zunehmenden Bedeutung des lebenslangen Lernens erweitert sich die Zielgruppe der Berufsbildung auf weitere Alterskategorien.
- Die Berufsbildung wird vermehrt in Firmen stattfinden, die sich ständig organisatorisch verändern und eine hohe Fluktuation aufweisen.
- Projektbasierte Arbeit erschwert die klassische Lehrlingsausbildung. Neue Ausbildungsformen wie Verbundlösungen werden zunehmend wichtig.



Online-Plattform «Berufsbildung 2030»

Die Akteurinnen und Akteure der Berufsbildung – Lernende, Berufsbildnerinnen und -bildner, Lehrpersonen, üK-Leiterinnen und -Leiter, Geschäftsführende, HR-Verantwortliche, Direktorinnen und Direktoren von Berufsbildungsinstitutionen sowie Vertreterinnen und Vertreter der Verbundpartner – und weitere Interessierte sind eingeladen, sich aktiv auf dieser Plattform einzubringen: www.berufsbildung2030.ch <

Nutzen des Projektes für den AGVS

Der Zentralvorstand des AGVS hat anlässlich der jährlichen Klausurtagung beschlossen, abgeleitet aus der im 2016 an der Delegiertenversammlung verabschiedeten Verbandsstrategie eine neue Berufsbildungsstrategie zu erarbeiten.

Die im vorliegenden Bericht beschriebene Erarbeitung der «Vision und strategischen Leitlinien Berufsbildung 2030» bildet eine wichtige Grundlage, um die AGVS-Bildungsstrategie 2030 zu erarbeiten.

Umfrage Lehrabgänger 2016

Autoberufe haben Zukunft

2016 haben wiederum rund 1300 Lehrabgängerinnen und Lehrabgänger aus den Berufen Automobil-Mechatroniker/in, Automobil-Fachmann/-frau und Automobil-Assistent/-in an der Umfrage des AGVS mitgemacht und sich insgesamt 34 Fragen gestellt. **Manuela Jost und Olivier Maeder, AGVS**



Die Lernenden wollen bei der Arbeit glücklich sein und Verantwortung übernehmen.

■ Gerne geben wir einen Einblick in die Auswertung dieser Umfrage und machen aufgrund der Erkenntnisse zu einigen Punkten Empfehlungen. Im Jahr 2016 wurden als Schwerpunkt vier spezifische Fragen zum Betrieb in der Umfrage integriert.

Der Frauenanteil konnte im Vergleich zum Vorjahr von 4,3 auf 4,7 Prozent weiter gesteigert werden. Wie im vergangenen Jahr wurden die Hälfte (51%) der Lehrabgänger in

einem Kleinbetrieb von zwei bis zehn Mitarbeitenden ausgebildet.

Das Betriebs- und das Lernklima sind den Lernenden weitaus am wichtigsten (**Abb. 1**). Die Wichtigkeit des Klimas und der Betriebskultur sollte den Verantwortlichen in den Betrieben bewusst sein. Ein Lernender, der sich mit seinem Betrieb identifiziert und sich wohlfühlt, leistet mehr und trägt seine positive Einstellung als Botschafter nach aussen. Gut investiert ist auch der Zeitaufwand der Ausbilder mit den Lernenden und der Erfahrungsaustausch mit Kollegen, die zu einer praxisorientierten Ausbildung beitragen. Die Lernenden schätzen das Engagement zugunsten ihrer Ausbildung.

Die Befragten legen grossen Wert auf Selbständigkeit. Die Generation Y (geboren

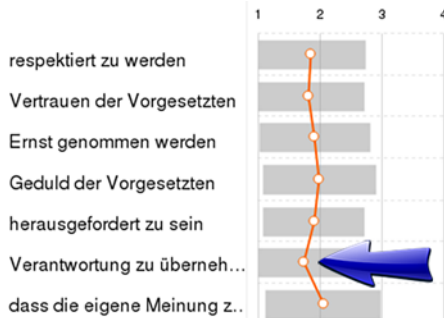
von 1980 bis 1999) will gefördert und gefördert werden sowie Verantwortung übernehmen (**Abb. 2**). Sie arbeitet nicht mehr nur «für» ihren Arbeitgeber, sondern «mit» ihm. Für diese Generation beginnt der Spass nicht erst nach der Arbeit, sondern sie möchte schon während der Arbeit glücklich sein – durch einen Job, der ihr einen Sinn bietet.

Abbildung 1: Was war entscheidend für die Wahl Ihres Lehrbetriebes?



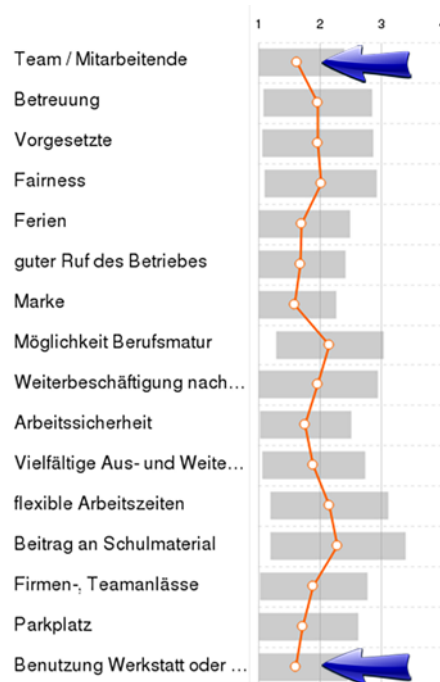
1: sehr wichtig, 2: eher wichtig, 3: eher nicht wichtig, 4: unwichtig

Abbildung 2: Wie beurteilen Sie die folgenden Punkte in Ihrem Lehrbetrieb?



1: sehr gut, 2: eher gut, 3: eher nicht gut, 4: nicht gut

Abbildung 3: Wie zufrieden waren Sie mit folgenden Punkten in Ihrem Lehrbetrieb?



1: sehr zufrieden, 2: eher zufrieden, 3: eher nicht zufrieden, 4: gar nicht zufrieden

Die jungen Berufsleute schätzen die Möglichkeit zur Benutzung der Werkstatt und der Werkzeuge, um bei ihrem Arbeitgeber am eigenen Fahrzeug Reparaturen durchzuführen (Abb. 3). So können sie sich bereits in ihrem Alter ein Fahrzeug leisten, da die Unterhaltskosten dank den selbst durchgeführten Arbeiten tief sind. Zusätzlich können die Jungen ihre Leidenschaft am eigenen Fahrzeug ausleben. Insgesamt sind die Punkte zum Lehrbetrieb allesamt im Bereich von sehr zufrieden bis eher zufrieden beantwortet worden.

Weiterbildung von grossem Interesse

Nach wie vor absolvieren 35 Prozent der Befragten eine Weiterbildung / Zusatzausbildung (Abb.4). Davon macht rund ein Drittel eine Zusatzausbildung zum Automobil-Fachmann oder Automobil-Mechatroniker. Über 30 Prozent bleiben im Lehrbetrieb und rund ein Viertel sucht eine neue Stelle im Autogewerbe. Knapp 20 Prozent wechseln nach der Grundbildung die Branche. Die vielseitige Ausbildung (Mechanik, Elektrik/Elektronik und IT) macht die jungen Fachleute für andere Firmen attraktiv.

Schnupperlehre bleibt wichtig

83,9 Prozent sind froh, sich für diese Ausbildung entschieden zu haben, und würden diese weiterempfehlen (Abb. 5). Dieser erfreuliche Sachverhalt muss noch stärker genutzt werden, um die Lernenden und Lehrabgänger als Botschafter für Massnahmen zur Nachwuchsförderung einzusetzen.

Nach wie vor ist die Schnupperlehre das wichtigste Instrument für die Betriebe (Abb. 6). Hierzu bietet der AGVS das Schnuppertagebuch in allen drei Landessprachen an; es kann kostenlos auf der Webseite heruntergeladen werden. Wenn der Betrieb während dem Schnupperpraktikum einen guten Eindruck beim Lernenden und bei den Eltern macht, beeinflusst dies die Berufswahl entscheidend und der Betrieb profitiert von einem guten Image. Zusätzlich zu der Einstufungsempfehlung aus dem AGVS-Eignungstest (www.agvs-eignungstest.ch) erhält der Betrieb Eindrücke über das handwerkliche Talent, die Arbeitseinstellung und das soziale Verhalten. So kann der Betrieb objektiv beurteilen, ob sich die Investition in den künftigen Lernenden auch lohnt. Weiterhin sind die Eltern und das Umfeld starke Beeinflusser, was bei der Berufswerbung, bei der Begleitung der Lernenden während der Ausbildung sowie vor allem beim Schnuppern nicht ausser Acht gelassen werden darf. Es lohnt sich!

Thema Berufsbildung bleibt zentral

Berufswerbung wird auf verschiedenen Kanälen beachtet. Bei den Internetplattformen hat «berufsberatung.ch» / LENA die Nase vorne. Beachtung finden auch autoberufe.ch und die AGVS-Webseiten. Die AGVS-Sektionen arbeiten regional mit verschiedenen Kanälen, zum Beispiel in Bern mit Plakaten oder in der Zentralschweiz mit Werbung auf Bussen. In der AGVS-Berufsbildungskommission mit ihren Vertretern aus den Sektionen findet ein regelmässiger Austausch zu Ideen für die Nachwuchsförderung statt.

Das Automobilgewerbe braucht auch in Zukunft gut ausgebildete Fachkräfte. Die Berufsbildung ist neben der Branchenvertretung das zentrale Thema des AGVS, in das entsprechend viel investiert wird. So werden die regionalen Berufsmessen (Abb. 7) in den Sektionen durch den Zentralverband finanziell unterstützt.

Der AGVS bedankt sich bei der Schweizerischen Vereinigung der Berufsschullehrer für Automobiltechnik und den Berufsfachschullehrern für ihr Engagement und die Bereitschaft, den Abschlussklassen die Zeit für das Ausfüllen der Umfrage zur Verfügung zu stellen. <

Abbildung 4: Wie sieht Ihre berufliche Zukunft aus?

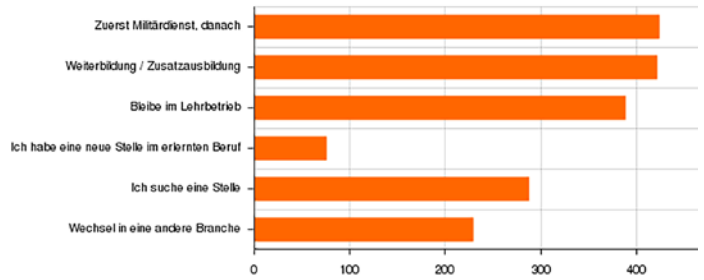


Abbildung 5: Würden Sie diese Ausbildung weiterempfehlen?

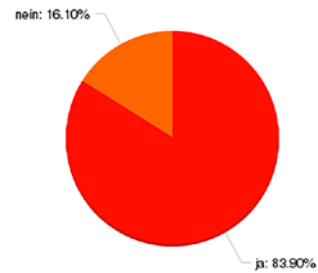
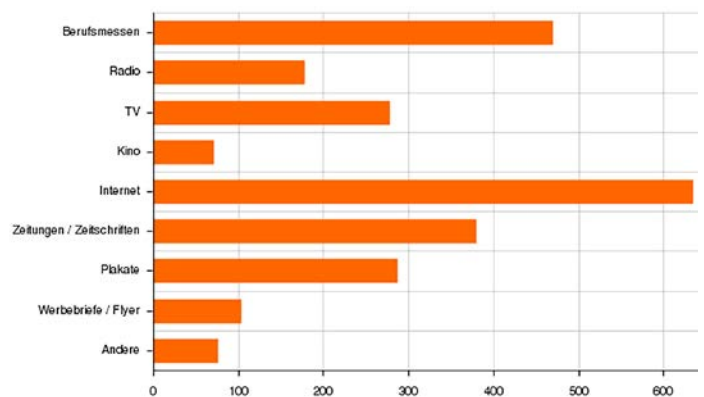


Abbildung 6: Wer oder was hat Ihre Berufswahl besonders beeinflusst?



Abbildung 7: Wo beachten Sie selbst Berufswerbung am ehesten?



Weitere Informationen

Alle Resultate aus der Online-Umfrage Lehrabgänger 2016: www.umfrageonline.ch/results/37b4d48-198a81d

Schnuppertagebuch: agvs-ups.ch/de/berufsbildung/berufliche-grundbildung/fuer-ausbildner

AGVS-Dossier «Fachkräfte»

Empfehlungen im Kampf

Erfolg beginnt im Kopf. Und zwar im Kopf der Mitarbeitenden. Aus diesem Grund befasst sich das dritte AGVS-Dossier mit dem Bereich «Fachkräfte». Sandro Compagno, Redaktion

■ In unregelmässigen Abständen stellt der AGVS seinen Mitgliedern Dossiers zu aktuellen Fragen und Herausforderungen zu. Nach «Auto-kauf beim AGVS-Garagisten» und dem eben erst erschienenen Dossier «Interessenvertretung und Politik» ist ein drittes Papier auf der Zielgeraden: das Dossier «Fachkräfte».



Die Situation ist für die einzelnen Betriebe nicht einfach. Die Nachfrage nach Fachkräften im Bereich MINT (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik) nimmt Jahr für Jahr zu. Gleichzeitig besteht auch in der Schweiz ein ungebrochener Trend zur Akademisierung. Dies belegt ein Blick in die aktuellen Erhebungen des Bundesamtes für Statistik (BFS). In der Altersgruppe von 45 bis 54 Jahren haben 44,5 Prozent der Schweizer Wohnbevölkerung eine Berufslehre absolviert, 26,2 Prozent haben eine Hochschulbildung. Bei den 25- bis 34-Jährigen haben sich die Werte markant in Richtung Hochschule verschoben: 32,8 Prozent haben eine Berufsbildung, schon 35,9 Prozent verfügen über einen Hochschul-Abschluss. Dass sich an diesem Trend in absehbarer Zeit etwas ändern wird, ist mehr als unwahrscheinlich.

Hohes Ausbildungsniveau

Die Rekrutierung von talentierten Nachwuchskräften wird immer schwieriger. Das wissen die Ausbildner in der Praxis. «Die Fähigkeiten, die ein Mechatroniker heute mitbringen muss, bringen diesen auch an ein Gymnasium», umreisst Andreas Bertschi das Problem. Bertschi ist Betriebsleiter des Volvo Truck Center in Münchenbuchsee BE, das von AUTOINSIDE im November 2016 im Rahmen eines «Garagistenzmorge» porträtiert wurde.

Das Ausbildungsniveau im Schweizer Autogewerbe ist hoch. Das belegen die Spitzenplätze, die Schweizer Lehrabgänger Jahr für Jahr an internationalen Wettbewerben erreichen. So erfreulich dieser Umstand ist, die hervorragende Ausbildung birgt auch Gefahren: Die ausgebildeten Fachkräfte haben in unserem dualen Bildungssystem Qualitäten, Fähigkeiten und Fertigkeiten erworben, die sie auch ausserhalb des klassischen MINT-Bereichs attraktiv machen: Das analytische Denken, die mathematischen Kenntnisse und die Methodenkompetenz sind Qualitäten, die für Führungs- und Managementpersönlichkeiten gefragt sind.

Eine Umfrage des AGVS zum Thema «Fachkräftemangel im Autogewerbe» im 2014 ergab, dass fast die Hälfte der Fachkräfte, die ihre Stelle gekündigt haben, in eine andere technische Branche gewechselt sind: 46 Prozent wanderten z. B. als Service-Techniker in einen Betrieb ausserhalb des Autogewerbes ab, weitere 10 Prozent suchten ihr Glück im kaufmännischen Bereich.



Das duale Bildungssystem der Schweiz sorgt für ein hohes Ausbildungsniveau: Lernende auf

Rekrutierung von «eher schwierig» bis «sehr schwierig»

Die Untersuchung zeigte auch, wie gross die Herausforderungen der Garagisten bei der Rekrutierung von Personal sind. Mehr als zwei Drittel der vom AGVS befragten Unternehmen beurteilten das Gewinnen von Fachkräften als «eher schwierig» (34%) oder sogar «sehr schwierig» (35%). Die Folgen für die AGVS-Betriebe:

- 1. Die Rekrutierung wird aufwändiger:** Der Mangel an qualifizierten Stellensuchenden bzw. der Ersatz von abgewanderten Fachkräften ist mit steigenden Rekrutierungskosten verbunden.
- 2. Die Kosten für die Weiterbildung steigen:** Mitarbeitende, die nicht vollständig dem Stellenprofil entsprechen, müssen intern weitergebildet oder länger eingearbeitet werden.
- 3. Die Lohnkosten steigen:** Ein knappes Angebot treibt die Löhne in die Höhe.

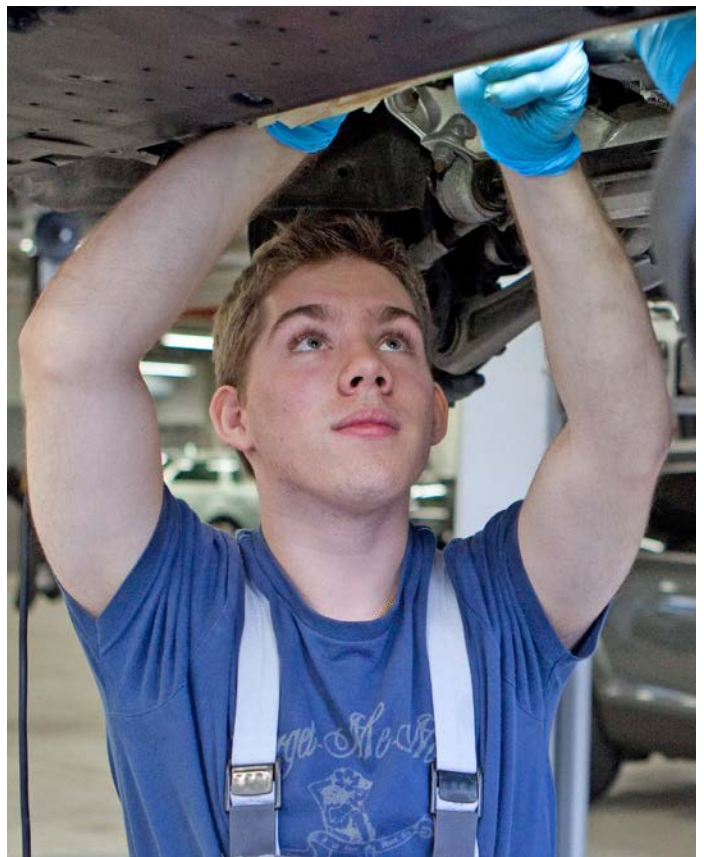
um Talente



der Schulbank...

4. Die Aufträge sind gefährdet: In vereinzelt Fällen kann der Mangel an Fachkräften dazu führen, dass Aufträge verzögert oder gar nicht ausgeführt werden können.

Das Dossier «Fachkräfte» versucht, die Frage zu beantworten, wo das einzelne AGVS-Mitglied den Hebel ansetzen kann und gibt praktische Tipps, wie dem Fachkräfte-Mangel entgegengewirkt werden kann. Olivier Maeder, beim AGVS für den Kompetenzbereich Bildung zuständig: «Die Ausbildungsbereitschaft der AGVS-Mitglieder, um den Bedarf an eigenen Fachkräften in Bezug auf Qualität und Quantität auch künftig abdecken zu können, bildet die Grundvoraussetzung, um der Fachkräftesituation entgegenzuwirken. Den Fachkräften müssen die Entwicklungs- und Karrieremöglichkeiten im Automobilgewerbe u.a. mittels den AGVS-Weiterbildungen aufgezeigt werden, um die Mitarbeiterbindung und das Knowhow sicherzustellen.» Das Dossier «Fachkräfte» wird noch im Februar an die AGVS-Mitglieder verschickt. <



... und im Lehrbetrieb.



Weiter mit Bildung

→ Mit der STFW praxisnah zum Berufserfolg.

KUNDENDIENSTBERATER IM AUTOMOBILGEWERBE

→ eidg. Fachausweis
13.01.2018 - 09.03.2019

AUTOMOBIL-WERKSTATT- KOORDINATOR

→ eidg. Fachausweis
05.09.2017 - 10.07.2019

AUTOMOBIL- DIAGNOSTIKER PW / NFZ

→ eidg. Fachausweis
05.09.2017 - 10.07.2019

BETRIEBSWIRT IM AUTOMOBILGEWERBE

→ Höhere Fachprüfung
23.08.2017 - 10.07.2019

STF W

SCHWEIZERISCHE
TECHNISCHE FACHSCHULE
WINTERTHUR

GRATIS ANMELDEN:

INFOVERANSTALTUNG
WEITERBILDUNGEN IM
AUTOMOBILGEWERBE

Samstag, 08.04.2017
09.00 - 11.30 Uhr
stfw.ch/infoveranstaltungen

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





AGVS Business Academy 2017

FEBRUAR

Workshop Mitarbeitergespräch, 1 Tag

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

> 22. Februar 2017, Bern

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

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

> 27. und 28. Februar 2017, Bern

MÄRZ

MWST-Grundkurs, 1 Tag

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

> 22. März 2017, Winterthur

Telefontraining für Automobilverkäufer, 1 Tag

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

> 30. März 2017, Bern

APRIL

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

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

> 5. April 2017, Winterthur

MAI

MWST-Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

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

> 10. Mai 2017, Winterthur

FASZINATION AUTOBERUFE



Für einen starken Nachwuchs in Ihrem Betrieb. www.autoberufe.ch

**Eurotax AutocalcPro-Kurs mit Eurotax-
RepairEstimate, 1 Tag**

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

> **11. Mai 2017, Bern**

Occasionsmanagement, 1 Tag

Für Automobilverkaufsberater, Geschäftsführer und Inhaber: Ausstellung sowie Präsentation der Occasionen. Den gesamten 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**

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

Exposition et présentation des occasions, élaborer toute la procédure de reprise, gestion des stocks de véhicules d'occa-

sion, montrer et élaborer une stratégie tarifaire dynamique à l'aide d'exemples sur les plates-formes internet, CRM: gagner et fidéliser les clients.

> **18 mai 2017 à Paudex**

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

Die Weiterbildung umfasst 8 Module: Verkaufspsychologie und Persönlichkeitsbildung, Verkaufsmethodik und Verkaufskommunikation, Administration und Informatik, Arbeits- und Betriebsorganisation, Occasionshandel, Rechnungswesen, Recht und Versicherungen, verkaufsbezogene Produktkenntnisse, Marketingspraxis und Automobilmarkt.

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

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

EDUQUA



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



BAZ-SCHULUNGEN 2017

Das aktuelle Kursprogramm und die Anmeldung für das erste Quartal 2017 finden Sie ab sofort online unter www.safetyweb.ch, Rubrik Kurse. Wir bieten Grundkurse, ERFA-Tagungen sowie praxisorientierte «asa-control» Schulungen an. Sichern Sie noch heute Ihren Platz.

Die KOPAS sind **weiterbildungspflichtig**. **Nach dem Grundkurs ist alle zwei Jahre eine halbtägige Weiterbildung (ERFA-Tagung oder asa-control Schulung) zu besuchen.** Die Kosten für die ERFA oder asa-control Schulung ist in der Jahresgebühr inbegriffen.

**ERFA Tagungen «Sichere Lehrzeit»
oder «Gefährdungsermittlung:
Stolpern Stürzen»**

Dienstag, 07.03.2017, ERFA Tagung in Bellach, SO

Mittwoch, 05.04.2017, ERFA Tagung in Winterthur, ZH

«asa-control Schulungen»

Lernen Sie das Onlinetool, «asa-control» in der Praxis kennen (gilt auch als Weiterbildung).

Donnerstag, 26.01.2017, asa-control in Winterthur, ZH

Mittwoch, 15.02.2017, asa-control in Lenzburg, AG

Donnerstag, 20.04.2017, asa-control in St. Gallen, SG

Grundkurse für neue KOPAS:

Hat die Kontaktperson für Arbeitssicherheit in Ihrem Betrieb geändert?

Dienstag, 21.02.2017, Grundkurs in Cham, ZG

Donnerstag, 27.04.2017, Grundkurs in St. Gallen, SG

Dienstag, 16.05.2017, Grundkurs in Bern, BE



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

BAZ SAD
be safe!



Aktuelle regionale Veranstaltungen zur Aus- und Weiterbildung im Automobilgewerbe

AARGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Donnerstag, 9. März 2017, 18.00 Uhr
Weiterbildungszentrum Lenzburg
> www.wbzlenzburg.ch

BASEL

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Montag, 20. Februar 2017, 18.30 Uhr
Bildungszentrum Autogewerbe, Sissach
> www.agvsbsbl.ch

BERN

Infoveranstaltung

Automobil-Verkaufsberater

Donnerstag, 2. Februar 2017
Donnerstag, 6. April 2017
Donnerstag, 1. Juni 2017
Jeweils um 18:00 Uhr in der Mobilcity Bern
Anmelden unter:
> www.agvs-upsa.ch/node/18550

HORW

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Donnerstag, 9. März 2017, 19.00 Uhr
Start Vorbereitungskurs im August 2017
AGVS Ausbildungszentrum Horw
> www.agvs-zs.ch

ST. GALLEN

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Mittwoch, 22. Februar 2017, 19.00 Uhr
Kursbeginn 2017–2019,
Start jeweils im August
AGVS Ausbildungszentrum St. Gallen
> www.agvs-abz.ch

THURGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Dienstag, 14. März 2017, 19.30 Uhr
Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden,
Zimmer A114

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

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

WINTERTHUR

Infoveranstaltung Kundendienstberater im Automobilgewerbe

Samstag, 8. April 2017, 9.00 bis 11.30 Uhr
Lehrgangstart: 13. Januar 2018
STF Winterthur
> www.stfw.ch/akb

Infoveranstaltung Dipl. Betriebswirt im Automobilgewerbe

Samstag, 8. April 2017, 9.00 bis 11.30 Uhr
Lehrgangstart: 23. August 2017
STF Winterthur
> www.stfw.ch/abwa

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker Infoveranstaltung Automobil-Werkstattkoordinator

Samstag, 8. April 2017, 9.00 bis 11.30 Uhr
Lehrgangstart: 4./5. September 2017
STF Winterthur
> www.stfw.ch/ad
> www.stfw.ch/adwo

ZÜRICH

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker, Automobil-Werkstattkoordinator und Betriebswirt

Dienstag, 21. Februar 2017
Mittwoch, 22. März 2017
18.30 bis 20.30 Uhr
TBZ Zürich
> www.tbz.ch/weiterbildung/automobil-technik

ROMANDIE

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Prochaine session: 26.4.2017 – 27.4.2019
Romandie Formation, Paudex
> www.romandiefornation.ch

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Prochaine session: 26.4.2017 – 27.12.2018
Romandie Formation, Paudex
> www.romandiefornation.ch

Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA

Séance d'information:
mardi, 28 mars 2017, 18h
Prochaine session: 11.9.2017 – 30.6.2018
Romandie Formation, Paudex
> www.romandiefornation.ch

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

Séance d'information:
mardi, 25 avril 2017, 18h
Prochaine session: 12.9.2017 – 29.6.2019
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/hoeherberufsbildung.



Neuzulassungen 2016

Automarkt besser als erwartet

Der Automarkt der Schweiz und des Fürstentums Liechtenstein hat das Jahr 2016 deutlich besser abgeschlossen als erwartet. Mit 317318 neuen Personenwagen liegt das Resultat klar über den von auto-schweiz erwarteten 305000 Einheiten. Im Vergleich zum Vorjahr schliesst 2016 mit einem leichten Rückgang von 6465 Neuimmatrikulationen oder 2,0 Prozent ab. auto-schweiz

■ «Der Schweizer Auto-Markt hat sich im vergangenen Jahr von einer guten Seite gezeigt», fasst Andreas Burgener, Direktor von auto-schweiz, das Jahresergebnis 2016 zusammen. «Wir hätten zu Beginn des Jahres nicht unbedingt erwartet, die Marke von 310 000 Neuwagen zu knacken.» Die gute Marktentwicklung dürfe aber nicht über die stark gesunkenen Margen für Importeure und offizielle Markenhändler hinwegtäuschen, so Burgener weiter.

Zwar wurde hier mit 4,7 Prozent Marktanteil ebenfalls ein Allzeit-Höchstwert erzielt. Deutlich mehr Stückzahlen als im Vorjahr gab es aber nur bei den Benzin-Hybriden (+2496 bzw. 33,9%). Reine Elektroautos traten auf der Stelle und erreichten wie 2015 einen Marktanteil von 1,0 Prozent (3295 Fahrzeuge, +38 bzw. 1,2%).

Die detaillierten Zahlen nach Marken stehen unter www.auto.swiss zur Verfügung. <

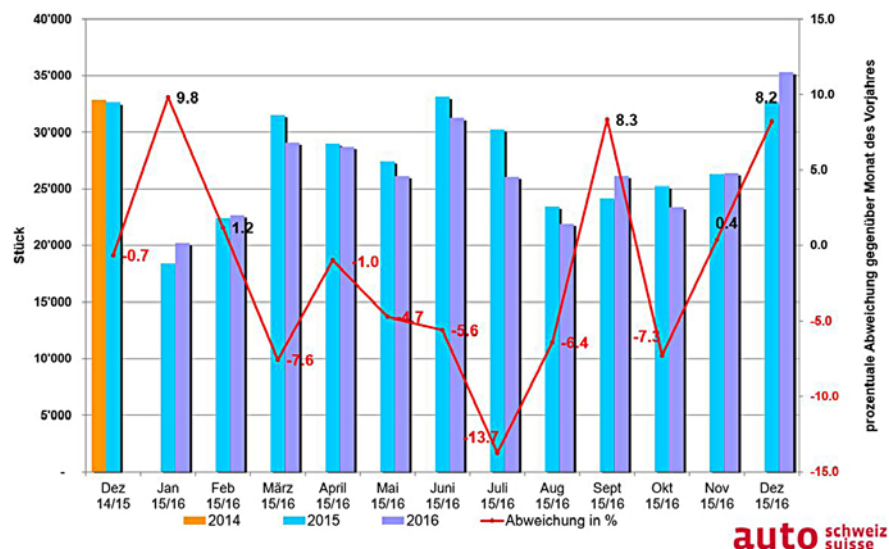
| Top Ten nach Modellen (Jan.-Dez. 2016) | | | |
|--|----------|----------|--------|
| | Marke | Modell | Anzahl |
| 1 | VW | Golf | 11 988 |
| 2 | Skoda | Octavia | 11 721 |
| 3 | VW | Polo | 6 516 |
| 4 | VW | Tiguan | 6 434 |
| 5 | Mercedes | C-Klasse | 4 542 |
| 6 | BMW | 2er | 4 342 |
| 7 | VW | Touran | 4 286 |
| 8 | Audi | A3 | 4 092 |
| 9 | Skoda | Fabia | 3 928 |
| 10 | VW | Passat | 3 778 |

Quelle: auto-schweiz/MOFIS

Aus den Zahlen von 2016 lassen sich drei Trends ableiten:

- 1. Der Allrad-Boom hält an. Mit einem Rekord-Marktanteil von 44,2 Prozent dürfte die Schweiz erneut den 4x4-Spitzenplatz in Europa einnehmen. Die starke Nachfrage nach einer hohen Sicherheitsausstattung ist ungebrochen. Allerdings erschweren das dadurch höhere Fahrzeuggewicht und der entsprechende Mehrverbrauch den Schweizer Importeuren die Einhaltung der durchschnittlichen CO₂-Grenzwerte.
- 2. Der Diesel wird immer beliebter, aller Unkenrufe zum Trotz. Fast vier von zehn neuen Personenwagen hatten 2016 einen Selbstzünder unter der Motorhaube. 39,2 Prozent Marktanteil bedeuten auch hier Rekord.
- 3. Die Alternativ-Antriebe gewinnen, verharren aber auf niedrigem Niveau.

Immatrikulationen von neuen Personenwagen der letzten 12 Monate



Weniger Sorgen für Selbstständige.

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

suvarisk
Sicher versichert

Jetzt Offerte bestellen unter 0848 820 820





Pirelli Schweiz Direktor Dieter Jermann begrüsst die Gäste.



Gianluca (l., Eurotax) und Sonia Parroni mit Marc Kessler (Quality1 AG).



Salar Bahrampoori (l., TV-Moderator) mit Gastgeber Dieter Jermann.



Marco Fabbri (l., AutoScout24) Soltermann (Amag Import).

Pirelli und AutoScout24

Von der Vergangenheit in die Zukunft und zurück in die Gegenwart

Die Pirelli Night und die AutoScout24-Headlights fanden bereits zum zweiten Mal gemeinsam statt. Über 500 Gäste aus der Autobranche und Prominenz aus Sport und Showbiz folgten der Doppeleinladung ins Zürcher Eventlokal X-Tra. **Mario Borri**, Redaktion

■ Dass es draussen bitter kalt sein musste, merkte man an diesem Abend Mitte Januar an den beiden Garderoben des X-Tra – diese quollen über mit Wintermänteln, Daunenjacken, Schals und Kappen. Drinnen hingegen war es richtig heiss, die Pirelli-Hostessen begrüsst die Gäste im ultrakurzen «Kleinen Schwarzen».

Von der Vergangenheit in die Zukunft...

Erstes Highlight des Abends war der Info-Event Headlights der Autohandelsplattform AutoScout24. AutoScout-Direktor Christoph Aebi begrüsst die zahlreich erschienen Gäste und liess die Meilensteine in der 20-jährigen Geschichte der Online-

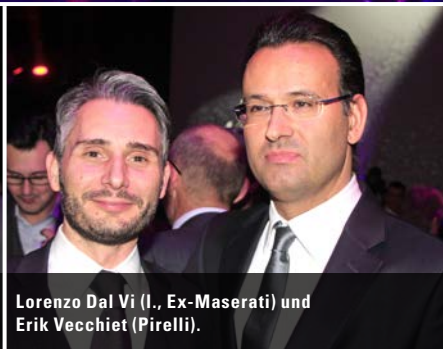
plattform kurz Revue passieren. Anschliessend erzählte der Trend- und Innovationsforscher Nick Sohnemann, wie sich seiner Meinung nach die zunehmende Digitalisierung aufs Autogewerbe auswirken wird. Der quirlige Deutsche vermochte die anwesenden Autoleute mit seinen Visionen zu fesseln – und zum Nachdenken zu bringen.



und Bernhard



Diego Battiston (l., Ex-Hyundai) und Olivier Gandolfo (PSA Gruppe).



Lorenzo Dal Vi (l., Ex-Maserati) und Erik Vecchiet (Pirelli).



Christoph Aebi (l., AutoScout24) und André Hefti (Auto-Salon Genf).

SCHNELLER ZUM ZIEL?

AutoScout24 – Ihr digitaler Partner
Jetzt mit über 30'000 Neuwagen

AUTO
SCOUT 24



Sängerin JJ Rosa aus Manchester begeisterte mit Funk-Pop vom Feinsten.



V. l.: Markus Aegerter (AGVS), Katrin Portmann (VFAS), Slavia Karlen (Eventcreator), Dölf Lendenmann (Binelli und Ehrsam) und Olivier Maeder (AGVS).



Autoscout24-Headlights (v. l.): Nick Sohnemann, Christoph Aebi und Dominique Rinderknecht.

Denn für ihn ist klar, dass Autos in Zukunft in jedem Fall von zu Hause aus konfiguriert und gekauft werden. So soll der Autokäufer mit der VR-Brille auf der Nase durch den virtuellen Showroom schlendern und von einem echten Verkäufer, der als Hologramm in die Szenerie eingefügt wird, beraten werden.

...und wieder zurück in die Gegenwart

Danach wurden die Gäste von Dominique Rinderknecht in die Gegenwart zurückgeholt. Im sexy Hosenanzug führte die Ex-Miss Schweiz durch die Pirelli-Night. Nach einem ersten Showact und der Ansprache von Pirelli-Direktor Dieter Jermann stand die Kalender-Gala auf dem Programm. Mit einem Making-Of-Film, in dem Starfotograf Peter

Lindbergh bei der Arbeit mit den Models – allesamt Starschauspielerinnen – gezeigt wird, und der anschliessenden Präsentation aller Kalenderseiten, wurde dem Kultobjekt gehuldigt.

Den Abschluss des Abends markierte ein Konzert der Sängerin JJ Rosa. Mit ihrem mitreissenden Funk-Pop wärmte die Britin die Gäste nochmals auf, bevor sie sich auf den bitterkalten Nachhauseweg machten. <

Mit Stieger Prozesse optimal steuern.



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

**STIEGER
SOFTWARE**

we drive your business



Gebrauchtwagenmarkt 2016

Mehr Handänderungen, längere Standzeiten

Von Januar bis Dezember 2016 konnten insgesamt 873 586 Handänderungen registriert werden. Das Angebot an Gebrauchten erhöhte sich derweil weiter, so dass die durchschnittlichen Standzeiten erneut anstiegen (aktuell: 99 Tage, +4,2%). Eurotax

■ Gebrauchtwagen sind in der Schweiz nicht zweite Wahl: Dies belegen die seit Jahren steigenden Verkaufszahlen. Auch 2016 fanden mit 873 586 Handänderungen (+13747 PW; +1,6%) so viele Fahrzeuge einen neuen Besitzer wie nie zuvor. Besonders gefragt waren Occasionen von Mercedes-Benz (+6,4%), BMW (+3,6%), Ford (+2,7%), Peugeot (+2,3%), Renault (+1,3%) und VW (+1,2%). Rückläufig waren hingegen die Verkäufe gebrauchter Personenwagen von Toyota (-1,6%), Fiat (-1,6%), Opel (-2,5%) und Audi (-2,7%). Da sich der Gesamtmarkt etwas besser entwickelte (+1,6%) als die Top-10-Marken (+0,9%), reduzierte sich der Marktanteil letzterer auf 62,8 Prozent (2015: 63,3%).

Deutlich besser als erwartet

«Rückblickend sind die Verkaufszahlen deutlich besser ausgefallen, als von vielen erwartet worden war», fasst Eric Sagarra, Country Manager von Eurotax Schweiz, das Jahr 2016 zusammen. «Prognosen übersehen nämlich oft, dass der Markt nicht lediglich auf externe Rahmenbedingungen reagiert, sondern ebenso auch von der rasant fortschreitenden Digitalisierung aller wertschöpfenden Prozesse, dem veränderten Medienverhalten von Kaufinteressenten sowie von regional unterschiedlicher Kaufkraft profitieren kann. Mit unseren Produkten unterstützen wir die Marktteilnehmer genau dort, wo sie – auch in herausfordernden Zeiten – Potenzial für Wachstum sehen».

Schwierige Rahmenbedingungen gemeistert

Angesichts der guten Ergebnisse – bei den Neu- und bei den Gebrauchtwagen – blickt AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli mit Respekt vor den Leistungen der Garagisten im vergangenen Jahr zurück: «Unsere Mitglieder haben einmal mehr bewiesen, dass sie schwierige Rahmenbedingungen zu meistern wissen. Fortlaufende Weiterbildung,

beachtliche Investitionen in Showroom, Werkstatt, kundenorientierte Dienstleistungen und Back-Office sind die Grundpfeiler dieses Erfolgs».

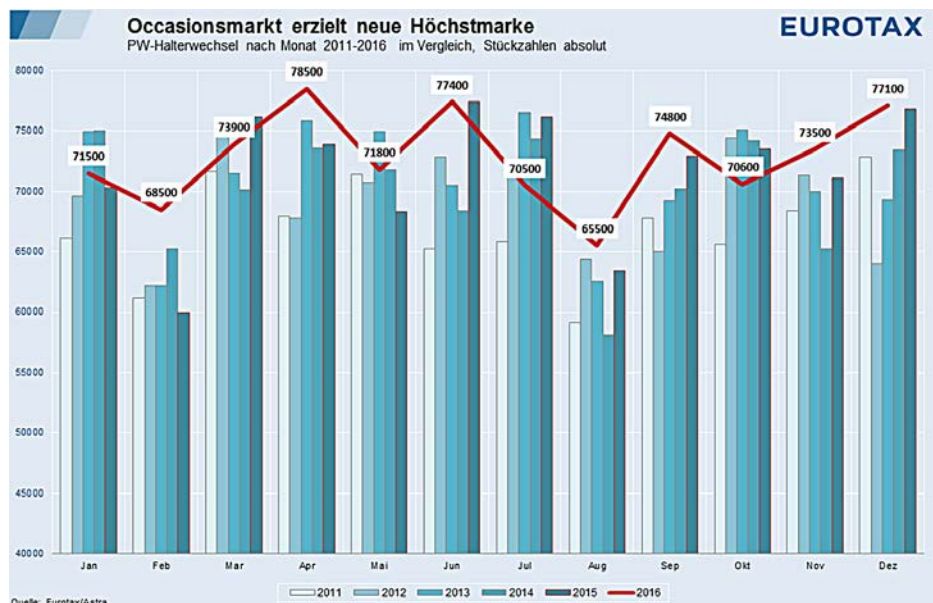
Wachsendes Angebot verlängert die Standzeiten

Der Personenwagenmarkt ist ein komplexes Gebilde: Er wird unter anderem beeinflusst vom Modellangebot, von technologischen Entwicklungen, von der Konsumentenstimmung, von Wechselkursschwankungen und Finanzierungsmöglichkeiten sowie von Direkt-Importen. Als Ersatz getätigte Neuwagenkäufe beeinflussen ihrerseits das Angebot auf dem Gebrauchtwagenmarkt. Kommen steigende Tageszulassungen – auch importierte – hinzu, verlängern sich die Standzeiten von Occasionen trotz moderatem Nachfragewachstum. Obwohl die durchschnittlichen Standzeiten im 4. Quartal um einen Tag sanken, stiegen diese im Ganzjahresvergleich um 4 auf aktuell 99 Tage (+4,2%). Nicht nur witterungsbedingt finden SUV und Geländewagen (90 Tage, +2,3%) am schnellsten einen

Käufer, gefolgt von Kleinwagen (95 Tage, +5,6%), Fahrzeugen der Unteren Mittelklasse (97 Tage, +3,2%), Kompakt- und Minivans (98 Tage, +4,3%) sowie Fahrzeugen der Mittelklasse (99 Tage, +4,2%). Deutlich länger warten Gebrauchtwagen der Oberen Mittelklasse (104 Tage, +0,0%), der Microklasse (106 Tage, +7,1%), Coupés (120 Tage, +4,4%), Cabriolets und Roadster (120 Tage, +0,8%) sowie Fahrzeuge der Luxusklasse (120 Tage, -4,0%) auf einen neuen Besitzer. <



Eric Sagarra, Country Manager Eurotax Schweiz.



Nach April und Juni war der vergangene Dezember der drittbeste Monat des Jahres, was Halterwechsel betrifft.

Treibstoff-Eigenschaften

Klopfen und Klingeln

Für den Betrieb von Verbrennungsmotoren müssen die Treibstoffe bestimmte Eigenheiten aufweisen. Je nach Art des Motors (Selbst- oder Fremdzündung) sind diese jedoch sehr unterschiedlich. Bruno Sinzig, auto&wissen

■ In diesem Beitrag widmen wir uns den Merkmalen, die hauptsächlich für den Betrieb von Ottomotoren wichtig sind. Dabei steht der flüssige Ottotreibstoff, also das Benzin, im Mittelpunkt.

Das Klopfverhalten

Mit der Oktanzahl (OZ) wird die so genannte Klopfestigkeit eines Treibstoffs umschrieben. Die OZ ist für den Kunden das wohl wichtigste Qualitätsmerkmal der Ottotreibstoffe.

Für einen idealen Ablauf der Verbrennung ist es unerlässlich, dass das Treibstoff-Luft-Gemisch nur durch den Zündfunken zum gewünschten Zeitpunkt kontrolliert entzündet wird. Bei Verwendung von Benzin mit nicht ausreichender Klopfestigkeit kann es – vor allem bei Betrieb mit hoher Last – vorkommen, dass sich das Benzin-Luft-Gemisch bei starker Erwärmung im Brennraum unkontrolliert selbst entzündet.

Der Grund liegt einerseits darin, dass sich das angesaugte Gemisch in der Kompressionsphase (also während sich der Kolben zum oberen Totpunkt bewegt) durch den zunehmenden Verdichtungsdruck erwärmt. Andererseits besteht die Gefahr, dass sich das Gemisch an sehr heißen, festen Partikeln – beispielsweise Koksrückständen – erhitzt, und sich dann selbst entzündet.

Durch die Selbstentzündung erhält der Kolben einen Schlag nach unten, bevor dieser den oberen Totpunkt überschritten hat. Dieser



Bild 1: Der CFR-Prüfmotor, mit dem die Oktanzahl ermittelt werden kann.

Umstand führt nicht nur zu einer Verminderung von Leistung und Wirkungsgrad, sondern auch zu stark erhöhtem Verschleiss.

Weil beim Auftreten von sogenannten Selbstentzündungskernen zwei oder mehr Flammenfronten aufeinandertreffen, entstehen zudem schädliche Druckspitzen, welche die Motorteile zum Schwingen anregen; das entstehende Geräusch bezeichnet man als

Klopfen oder Klingeln (**Bild 2**). Klopfgeräusche weisen eine niedrige Frequenz auf, derweil entsprechende Geräusche mit höherer Frequenz als Klingeln bezeichnet werden.

Man unterscheidet zwei Arten von Klopfen/Klingeln:

- das Beschleunigungsklopfen bei geringen Drehzahlen und hoher Last sowie
- das Hochdrehzahl- oder Hochgeschwindigkeitsklingeln bei hoher Drehzahl und hoher Last.

Da das Beschleunigungsklopfen in der Regel nur kurz andauert, ist dieses eher harmlos. Bei anhaltendem Hochgeschwindigkeitsklingeln, das aufgrund des hohen Fahrgeräuschs oft nicht hörbar ist, besteht dagegen grosse Gefahr, dass der Motor einen Schaden erleidet.

Testverfahren

Ermittelt wird die Oktanzahl in einem standardisierten 1-Zylinder-Prüfmotor (CFR-Prüfmotor > Cooperative Fuel Research Committee of the American Society of Auto-

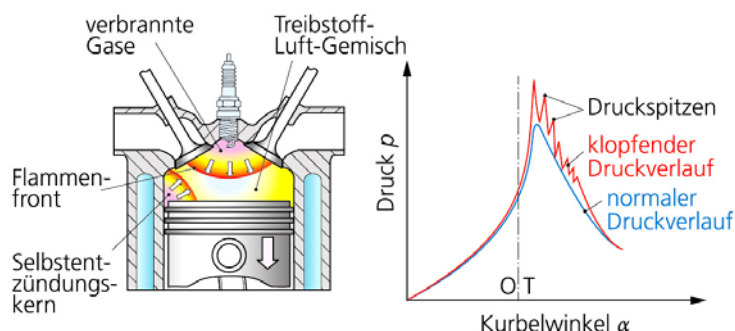


Bild 2: Beim Auftreten von partiellen Selbstentzündungen prallen die Flammenfronten aufeinander und ergeben schädliche Druckspitzen.

otive Engineers). Speziell ist bei diesem Motor, dass das Verdichtungsverhältnis bei laufendem Motor verändert werden kann.

Für die Bestimmung der OZ eines Treibstoffs wird der Motor unter vorgegebenen Bedingungen mit dem zu prüfenden Treibstoff betrieben. Beim Test wird das Verdichtungsverhältnis kontinuierlich erhöht, bis eine klopfende Verbrennung festgestellt werden kann. Anschliessend wird der ursprüngliche Treibstoff durch ein Gemisch aus den Prüftreibstoffen Isooktan und n-Heptan ersetzt. Bei gleichbleibenden Einstellungen des Motors wird das Verhältnis zwischen den zwei Prüftreibstoffen verändert, bis der Motor erneut zu klopfen beginnt. Der Volumenanteil (in Prozenten) von Isooktan entspricht der Oktanzahl. Beträgt die ROZ eines zu untersuchenden Treibstoffs beispielsweise «95», so ist dieser gleich klopfest wie ein Gemisch aus 95 Prozent Isooktan und 5 Prozent n-Heptan.

Je nach Testverfahren wird die Klopfbarkeit als

- ROZ = Research-Oktanzahl oder
- MOZ = Motor-Oktanzahl

bezeichnet. Für deren Ermittlung gelten unterschiedliche Prüfbedingungen (**Bild 3**).

Gegenüber der ROZ gibt die MOZ bessere Hinweise auf das Hochgeschwindigkeitsklopfen.

Die identischen Prüfverfahren kommen auch zur Anwendung, wenn der Prüfmotor mit Erd- oder Flüssiggas betrieben wird.

Touristen wundern sich in den USA, Brasilien und Kanada vielfach über niedrige Oktanzahlen. Der Grund liegt darin, dass in diesen Staaten die Posted Octane Number (PON), auch anti-knock-index genannt, angegeben wird. Die PON wird mit der Formel $(ROZ+MOZ)/2$ berechnet.

| | ROZ | MOZ |
|-------------------------------------|-----------|-----------|
| Drehzahl | 600 1/min | 900 1/min |
| Zündzeitpunkt | fest | variabel |
| Temperatur des angesaugten Gemischs | 52 °C | 149 °C |

Bei genormtem Umgebungsdruck von 1013 mbar.

Bild 3: Bedingungen für die Ermittlung der Oktanzahlen ROZ und MOZ.

Siedebereich von 40 °C bis 200 °C

Der Siedeverlauf weist darauf hin, wie viel Prozent eines Treibstoffs bei einer bestimmten Temperatur bereits in den gasförmigen Zustand gewechselt haben. Benzin besteht aus einer Vielzahl chemischer Verbindungen, deren Siedetemperaturen unterschiedlich sind. Es liegt deshalb kein eigentlicher Siedepunkt, sondern ein Siedebereich (circa 40 °C bis rund 200 °C) vor. Dies bedeutet, dass die ersten Bestandteile – die so genannten leichtsiedenden Inhalte – des Benzins bereits bei 40 °C sieden, derweil die schwer-siedenden Teile erst bei 200 °C gasförmig werden (**Bild 4**).

Bei Ottotreibstoffen ist es wichtig, dass ein bestimmter Anteil bereits bei verhältnismässig tiefen Temperaturen zu sieden beginnt. Die leichtflüchtigen Anteile begünstigen das Kaltstartverhalten – können doch Stoffe nur entzündet werden, wenn sie in Gasform vorhanden sind. Allerdings wird durch einen hohen Anteil leichtsiedender Teile die Dampfblasenbildung gefördert. Bei hohen Temperaturen im Motorraum besteht die Gefahr, dass es zu Heissstartschwierigkeiten kommt. Diese Komplikation kann etwa bei kurzen (Kaffee-)Halten auf

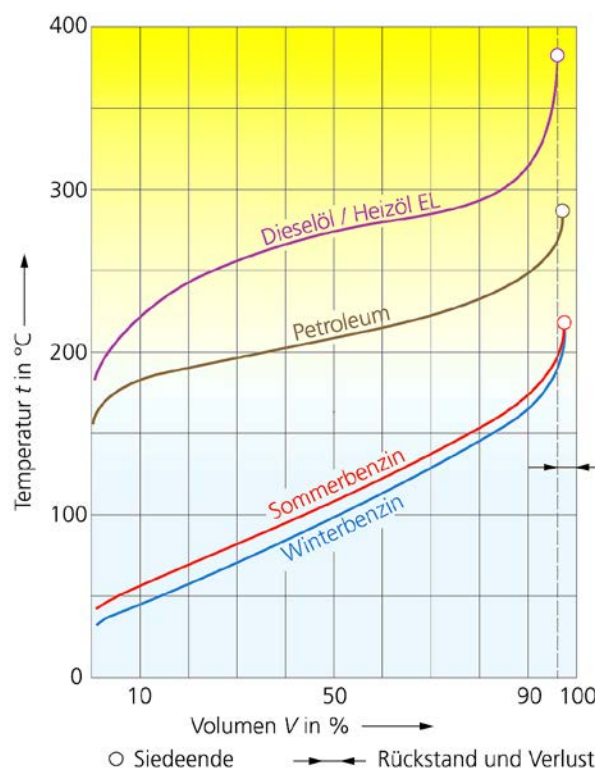


Bild 4: Die Siedekurven einiger Treib- und Brennstoffe.

Autobahnraststätten beobachtet werden. Weil beim Starten in den Ringleitungen und den Einspritzventilen der Einspritzanlage des noch heissen Motors anstelle von flüssigem Benzin lediglich Gasblasen vorhanden sind, kann der Motor aufgrund des zu mageren Gemischs erst nach längerem Betätigen des Starters in Gang gesetzt werden.

Grundsätzlich muss die Flüchtigkeit der Ottotreibstoffe so beschaffen sein, dass in allen Situationen im Brennraum ein zündfähiges Treibstoff-Luft-Gemisch zur Verfügung steht. Mit der Siedekurve kann die Charakteristik der Treibstoffe umschrieben werden.

Durchschnittliche Siedetemperatur

Die Siedekennziffer (SKZ) ist ein mit dem Siedeverlauf gekoppelter Wert, der oftmals in den Datenblättern zu finden ist. Sie stellt gewissermassen eine mittlere Siedetemperatur dar. Es ist der Mittelwert der Temperaturen, bei welchen in der Siedeanalyse 5, 15, 25 ... 95 Prozent des Treibstoffs in den gasförmigen Zustand gewechselt haben.

Eine hohe SKZ deutet auf einen grossen Anteil an schwersiedenden Komponenten hin, während eine kleine SKZ auf einen Treibstoff mit viel leichtflüchtigen Anteilen hinweist.

Der Siedeverlauf und die Siedekennziffer finden sowohl für Otto- als auch Dieseltreibstoff Anwendung. <



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

INFO

Thommen-Furler AG: AdBlue-Servicestation für die Pistenfahrzeuge in Saas-Fee

Von 1800 auf 3500 m ü. M.: Spektakulärer Transport auf den Allalin

Die Thommen-Furler AG hilft Saas-Fee, die Luft reinzuhalten. Der Umwelttechnik-Spezialist installierte in der Bergstation Mittelallalin auf 3500 m ü. M. eine AdBlue-Servicestation. Der flüssige Harnstoff sorgt dafür, dass die Pistenfahrzeuge weniger Stickoxide (NO_x) ausstossen. AUTOINSIDE war beim spektakulären Transport dabei. Mario Borri, Redaktion



■ **17 Uhr:** Pumpende Bässe, klirrende Gläser, feiernde Menschen. Auf dem Sportplatz von Saas-Fee ist die Après-Ski-Party in vollem Gange. Keine zehn Meter daneben bereitet Pio Fallegger, Teamleiter der Pistenfahrzeug-Flotte, die Servicestation für den Abtransport vor. Er lädt das 1,2 Tonnen schwere Gefäss mit einem Pneubagger präzise auf einen Stahlschlitten.

Ausnahmebewilligung

Schon zuvor musste das Team um Fallegger und Pistenrettungschef Dominik Kalbermatten Geschick beweisen. Denn es galt, die rund 6,5 x 1,5 x 2,5 Meter messende Servicestation vom Parkhaus beim Dorfeingang durch die engen Gassen des autofreien Walliser Skiortes zu zirkeln. «Weil unsere Elektromobile zu klein sind, wurde der Tank ausnahmsweise mit einem motorisierten Transporter zum Sportplatz geliefert», erklärt Kalbermatten. Der Transporteur – die Ge-

tränke und Transporte Supersaxo Damian AG – hat den Job mit Bravour erledigt.

18 Uhr: Es wird langsam dunkel im von Bergriesen umgebenen Ski-Dorf. Immer noch treffen vereinzelt Skifahrer und Snowboarder bei der Talstation ein, um sich der Partymenge anzuschliessen. Pio Fallegger hat den Schlitten mittlerweile an seinen 455 PS starken Kässbohrer PistenBully 600 SCR angehängt. Die sich bewegenden Lichter auf der Piste zeigen es an, die restlichen zwölf Pistenfahrzeuge der Bergbahnen Saas-Fee bereiten die Skipisten für den nächsten Tag vor. «Los geht's», gibt Fallegger das Startzeichen.

Helden der Nacht

19 Uhr: Langsam klettert die spezielle Anhängerkomposition den Berg hinauf. Immer wieder verständigt sich Fallegger per Funk mit seinen Kollegen, um gefahrlos passieren zu

können. Traktionsprobleme kennt das Raupenfahrzeug keine, obwohl es zwischendurch doch sehr steil ist. Fallegger: «Der Pistenbully kommt keineswegs überall problemlos durch, doch hier besteht die Unterlage aus kompaktem Kunstschnnee; das ist für die Traktion ideal.»

19.30 Uhr: Wir erreichen das Felskinn auf 3000 m ü. M. Der Blick hinunter auf das hell erleuchtete Dorf – 1200 Meter tiefer – ist atemberaubend. Auf der Panorama-Piste wird es nochmals eng, denn ein anderes Pistenfahrzeug ist an der Arbeit. Doch Fallegger und sein Kollege kommen gut aneinander vorbei. «Wir sind alle Helden der Nacht», erklärt der Teamleiter stolz.

Blick nach Mailand

20 Uhr: Bergstation Mittelallalin, 3500 Meter über Meer. Hier oben pfeift der Wind, es ist sternenklar, von weitem sieht man die Lichter von Mailand. Im Betongebäude, vom

Wind geschützt, warten zwei Spezialisten von Thommen-Furler – Roger Schmid, Aussendienst Region Mitte, und Adis Hadzic, Produktmanager Umwelttechnik. Nachdem Fallegger den Schlitten samt Ladung in der Garage abgestellt hat, kontrollieren Hadzic und Schmid die Lieferung und bereiten die AdBlue-Servicestation für die Montage vor. Das passiert aber nicht mehr in dieser Nacht.

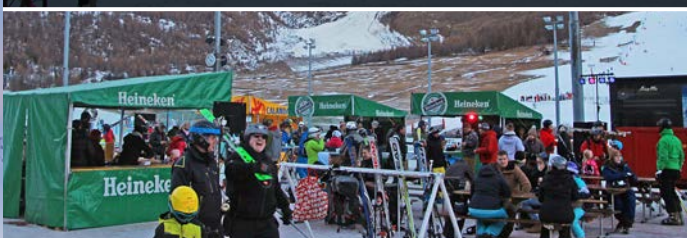
21 Uhr: Pio Fallegger hat sich mit seinem Kässbohrer den Kollegen im Skigebiet angeschlossen. Erst gegen 2 Uhr in der Nacht sind alle Pisten fertig präpariert. Wir fahren mit der Bahn hinunter ins Dorf. Unten angekommen mischen wir uns unters Partyvolk, wo die Bässe pumpen und die Gläser klirren. <



Ausnahme: Die Servicestation wird per Motortransporter geliefert.



Die AdBlue-Servicestation wartet auf den Abtransport.



Après-Ski-Party auf dem Sportplatz in Saas-Fee.



Millimeterarbeit: Das Team um Pio Fallegger lädt die AdBlue-Servicestation auf den am Pistenfahrzeug angehängten Stahlschlitten.



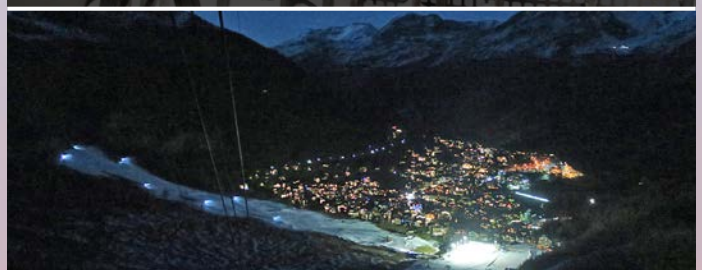
Blick vom Felskinn (3000 m ü. M.): Der Anhängenzug (rechts) passiert ein talwärts fahrendes Pistenfahrzeug.



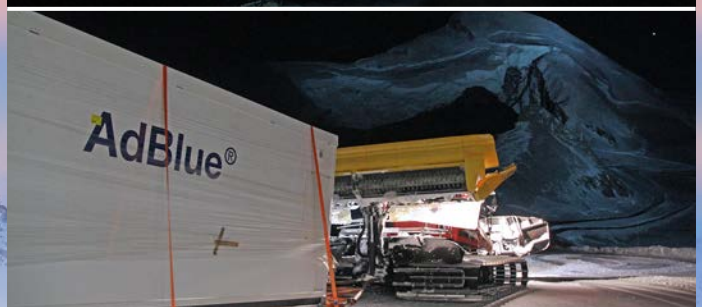
Pio Fallegger konzentriert am Joystick des Pistenbully.



Für einmal auf der Skipiste bergwärts statt ins Tal.



Tolle Aussicht vom Berg auf das hell erleuchtete Saas-Fee.



Die AdBlue-Servicestation wird rückwärts in die Garage geschoben.

Die SCR-Pistenfahrzeuge der freien Ferienrepublik Saas-Fee

Saas-Fee zählt zu den Vorreitern im Engagement für umweltbewusstes Handeln. Die Walliser Gemeinde ist seit 1951 autofrei. Seit 2002 trägt Saas-Fee zudem das begehrte «Energistadt»-Label und betreibt seit dem Winter 2015/2016 als eines der ersten Skigebiete SCR-Pistenfahrzeuge der Marke Kässbohrer. Mittlerweile sind sechs der 13 Pistenraupen mit einem sogenannten SCR-Katalysator ausgerüstet.

Das SCR-Verfahren (selektive katalytische Reduktion) reduziert die Stickoxide (NO_x) in Abgasen. Das geschieht mittels AdBlue (Harnstoff-Lösung, 32,5%), das dem Abgas nach der Verbrennung beigemischt wird. In der chemischen Reaktion verwandeln sich Harnstoff und Stickoxide in unbedenklichen Stickstoff und Wasserstoff. Auch der Feinstaubausstoss wird in diesem Prozess erheblich gesenkt.

Topmodell der SCR-Pistenfahrzeugflotte ist der Kässbohrer 600 SCR. Das Hightech-Fahrzeug wird von einem Mercedes-Dieselmotor mit 12,8-Liter Hubraum, 455 PS und 2200 Nm Drehmoment (bei 1300 U/min) angetrieben. Der Treibstoffverbrauch beträgt je nach zu verrichtender Arbeit und Terrainbeschaffenheit 22 bis 35 Liter pro Stunde. Gleichzeitig verbraucht die Pistenraupe rund zwei Liter AdBlue pro Stunde. Der 40 Liter Harnstoff-Tank muss alle 20 Betriebsstunden aufgefüllt werden. Der grosse AdBlue-Tank an der Bergstation ergibt also durchaus Sinn.

Thommen-Furler liefert übrigens nicht nur den Tank, sondern auch das AdBlue. Das Produkt, das von BASF hergestellt wird, ist abgepackt in 10- und 20-Liter-Bidons, in 200-Liter-Fässern oder in einem 1000-Liter-Gefäss oder Lose mit Tankwagen lieferbar.

Links: www.thommen-furler.ch • www.saas-fee.ch • www.pistenbully.com

Stop&Go-Marderschutz

Marder verjagen und Kunden zufriedenstellen

Marderschäden sind tückisch. Wenn nicht von Anfang an die richtigen Massnahmen ergriffen werden, treten immer wieder Schäden auf. Das verunsichert den Autofahrer und wirft ein schlechtes Licht auf den Garagisten. Dank Stop&Go wird jeder Mechaniker zum Marderschreck und hat so zufriedene Kunden. **Mario Borri, Redaktion**



Für Laien fast unsichtbar, für Marder der Horror: Das Stop&Go 8 Plus-Minus ist fertig installiert. Sichtbar sind nur das Steuergerät (hinten Mitte) und der Warnkleber (vorne).

■ Der «Martes foina» (Steinmarder) ist eigentlich kein Problem, wenn er als Einzelgänger auftaucht. Dann will er nichts Böses. Er macht es sich im noch warmen Motorraum gemütlich, erkennt das Auto zu seinem Revier und setzt eine Duftmarke. Nehmen wir an, das Auto stand auf dem Firmenparkplatz. Nun fährt der Besitzer nach Hause, dort ist das Revier eines anderen Marders. Bei diesem wird durch die fremde Duftmarke der Revierinstinkt geweckt. Er mag es nicht, wenn es in seinem Revier nach Rivalen riecht. Konkurrenz macht ihn bissig. Und das heisst, er beisst und nagt sich in alles, was nach Nebenbuhler riecht. Erwischt er dabei Schläuche und Stromleitungen, sind Schäden vorprogrammiert. Zündaussetzer können den Katalysator zerstören, undichte Kühlmittelschläuche zu Motorschäden führen.

Ein Teufelskreis

Irgendwann merkt der Autobesitzer, dass etwas nicht stimmt. Er bringt den Wagen in die Werkstatt. Der Schaden wird repariert. Doch weil es im Motorraum immer noch nach Marder riecht, kann das Spiel wieder von vorne beginnen. Nach ein paar Tagen oder Wochen tritt wieder ein Schaden auf. Der Kunde muss erneut in die Garage. Das verärgert ihn, er zweifelt an der Kompetenz der Werkstatt.

Sachlich informieren

Das muss nicht sein. Der aufmerksame Mechaniker enttarnt den Schuldigen. Klare Hinweise sind Dreck oder Haare im Motorraum sowie zerlöchernte Dämmmatten. Den Ratschlag, dass eine Marderabwehr in diesem Fall das Beste wäre, ignorieren aber viele Automobilisten zuerst. Ein Argumentarium, um die Kunden sachlich zu informieren, kann helfen (Download auf marderabwehr.de). Spätestens der zweite Schaden überzeugt den kritischen Autobesitzer dann.

Was hilft?

Der Marder muss also weg vom Auto. Hausmittelchen, wie kleine Säckchen mit Hunde- und Katzenhaaren, wirken nur kurzfristig. Auch stinkende Pasten, Toilettensteine und Mottenkugeln helfen nicht nachhaltig. Die nachweislich beste Methode ist eine Art Weidezaungerät, wie es Marderabwehr-Spezialist Stop&Go im Angebot hat.

Zwei Stunden Arbeitsaufwand

Topmodell ist das Gerät 8 Plus-Minus für ca. 250 Franken. Stefan Schälchli von der Garage Village in Basadingen hat Erfahrung mit Stop&Go-Produkten und erklärt den Einbau:

- Zuerst die Motorwäsche. Denn der Grund für den Angriff ist der Geruch eines Rivalen – eine Reinigung ist Pflicht. Ist keine Wäsche möglich, den Anti-Marderspray anwenden.
- Anschliessend das Steuergerät im Motorraum montieren. Es sendet zusätzlich Ultraschall-Töne aus, die Lautsprecher sollten daher nicht verdeckt sein. Zwei Knopfzellen (Batterien) sitzen im Steuergerät hinter einer Klappe. Sie müssen nach rund 18 Monaten getauscht werden.
- Dann die Kontaktplatten anbringen. Jede Platte besitzt einen Minus- und einen Plus-Pol. Der Vorteil dabei ist, dass der Marder keine Masse berühren muss, um einen Impuls zu bekommen. Wichtig: Die Platten im oberen Drittel des Motorraums verteilen. Nicht zu dicht an heissen und bewegten Bauteilen installieren.
- Zum Schluss die Aufkleber anbringen. Dieser warnt vor der Hochspannung. Aber keine Angst, das Berühren ist zwar kurz schmerzhaft, aber nicht weiter gefährlich.

Der ganze Einbau dauert gut zwei Stunden. Mit etwas Übung sogar noch etwas weniger. <



Das Steuergerät ist das Herz des Marderabwehr-Gerätes.



Stefan Schälchli verteilt die Kontaktplatten (kleines Bild) im Motorraum.



Ein Stromschlag ist zwar nicht weiter gefährlich, aber kurz schmerzhaft.



Klarheit statt bla bla: **5 Jahre Garantie.**

Profis in der Kfz-Werkstatt brauchen keine leeren Versprechungen – sondern Qualität, auf die sie sich verlassen können. Deshalb gewähren wir registrierten Partnern 5 Jahre Garantie auf alle ContiTech Produkte für den Automotive Aftermarket. Jetzt registrieren: www.contitech.de/5

«Garagistenzmorge» bei der Garage Schaller AG in Zermatt

Wenn der Garagist auch die Schreibmaschine repariert...

Wer in einem autofreien Ferienort mit Erfolg eine Garage betreibt, ist ein gewiefter Geschäftsmann. AUTOINSIDE fragte Hermann Schaller in Zermatt nach seinem Erfolgsrezept. Sascha Rhyner, Redaktion



■ Ein typischer Wintertag in Zermatt, auch wenn an diesem Dezembertag nicht viel Schnee liegt. Am Nachmittag verschwindet die Sonne früh hinter den Bergen. Markant steht das Matterhorn hoch über dem Tal. Hermann Schaller und seine Tochter Luzia-Maria stehen vor ihrer Garage für den Fototermin mit AUTOINSIDE. Während Vater, Tochter, Garage und Parkhaus vor dem Matterhorn ins rechte Licht gerückt werden, grüsst ein Passant. Schnell entwickelt sich ein Gespräch, das sich hinzieht. Für Hermann Schaller ist es das Erfolgsrezept. Der Kundenkontakt sei für ihn das wichtigste überhaupt: «Wenn ich jemanden frage, wie es ihm geht, dann interessiere ich mich für die Antwort. So entsteht der zwischenmenschliche Kontakt mit den Leuten.»

Dass Hermann Schaller überhaupt Garagist im autofreien Zermatt wurde, bedurfte einiger Zufälle, wie er sich erinnert. «Bei der

Berufswahl kamen für mich zwei Varianten infrage: zum einen Fernseh-Radio-Elektriker und zum anderen Automechaniker. Weil mein Götti guten Kontakt zu einer Garage in Sitten hatte, entschied ich mich für die zweite Variante.» Die Lehre absolvierte er im Unterwallis, «um die Sprache zu lernen». Nach der Meisterprüfung in der Deutschschweiz wollte sich Hermann Schaller als Garagist in Täsch niederlassen.

Engagiert für die Ausbildung

«1982 kam eines Abends um 1730 Uhr der überraschende Anruf von meinem Vater Edgar, ob wir die Garage Vispa kaufen möchten. Bedenkzeit hatten wir nur bis am nächsten Morgen um 8 Uhr», erinnert sich Schaller. «Wir sagten Ja, übernahmen den zehnjährigen Betrieb und wurden zu Garagisten in Zermatt.» Dabei ist Zermatt für Autos mit Verbrennungsmotor gesperrt. Die Strasse

zwischen Täsch und Zermatt darf nur mit einer Spezialbewilligung befahren werden, die an Einheimische und Zweitwohnungsbesitzer vergeben wird.

Hermann Schaller etablierte sich nicht nur als erfolgreicher Garagist in der autofreien Kommune. Er war von 2003 bis 2013 im Zentralvorstand des AGVS und präsierte mehrere Jahre die Berufsbildungskommission. «Das Engagement im AGVS war spannend, aber auch sehr zeitintensiv. Ohne die Unterstützung meiner Frau Manuela wäre es nicht möglich gewesen», so Schaller. «In der Berufsbildung sind viele Spinner im positiven Sinne engagiert: Alle haben so viel Herzblut für die Sache, deshalb funktioniert es.» Sehr gerne erinnert er sich an die Länderwettkämpfe: «Mit einigen Vertretern aus dem Südtirol habe ich noch immer Kontakt. Sie kommen regelmässig hierher in die Skiferien.» Als besonders wertvoll schätzt Schaller



Hermann Schaller mit Tochter Luzia-Maria und Hündin Sabira vor der neuen Garage und dem neuen Parkhaus.



Sachbearbeiterin Melanie Schnidrig gestaltete einen originellen Adventskalender: Jeden Tag erhielt ein Kunde ein Überraschungsgeschenk.



Nicht nur Autos: Auch Schneeschlitten werden in der Garage Schaller repariert und modifiziert.



Zum umfassenden Kundenservice der Garage Schaller gehört auch ein Reifenhotel.



Die Garage vor dem Abriss im April 2015.

MIDLAND.CH





Der Stolz zweier Generationen: Luzia-Maria Schaller und ihr Vater Hermann zeigen die neu gebaute Werkstatt.



Kundenbeziehung ist für Hermann Schaller das A und O, deshalb nimmt er sich stets Zeit für einen Schwatz mit einem vorbeigehenden Kunden.



Um die Räder ins Reifenhotel zu bringen, modifizierte Hermann Schaller einen Hebelift.



Zehn Mitarbeitende, darunter drei Lernende, hat die Garage Schaller AG. Nach dem im April 2016 fertiggestellten Neubau bietet sie moderne und helle Arbeitsplätze.

die Durchlässigkeit der Ausbildungswege im Autogewerbe, wie er selbst erfahren durfte: «Ein Studium wäre für mich nie infrage gekommen. Ich konnte mich aber auf dem zweiten Bildungsweg weiterbilden.»

Seine eigene Philosophie («einfach, unkompliziert, kundenorientiert») und die Erfahrung aus der Berufsbildung gibt Hermann Schaller auch im eigenen Betrieb weiter. «Wer Menschen mit dieser Philosophie anstellen will, muss sie auch selber ausbilden», erklärt er. «Danijel Erceg machte bei uns die Lehre und arbeitet seit 14 Jahren im Betrieb; er bildete sich zum Automobildiagnostiker weiter und ist jetzt Werkstattleiter.» Auch Carlos Ferreira Teixeira und Boris Knezevic absolvierten die Lehre in der Garage Schaller – und sind immer noch im Betrieb. Aktuell beschäftigt Schaller drei Lernende.

Schaller hat eine Lösung

Die Vispa Garage ist seit 1974 Ford-Vertretung, diese übernahm Hermann Schaller – und ist zufrieden. Heute zählt Zermatt rund 500 Elektrofahrzeuge, die grösstenteils für den Transport der Touristen eingesetzt werden, sowie 3000 privat genutzte Autos. Reparaturen nimmt die Garage Schaller aber nicht nur an Autos und Elektrofahrzeugen vor. Landwirtschaftliche Fahrzeuge oder Schneeschlitten gehören genauso dazu – und noch mehr: «Ein Hotel brachte uns unlängst eine Fleischschneidemaschine vorbei», erzählt Schaller lachend. «Es begann eigentlich alles damit, dass eine Arztpraxis eine Schreibmaschine vorbeibrachte, die nicht mehr richtig funktionierte. Es hatte sich ein Bleistift in der Tastatur verklemmt, den wir entfernten.» Seither gilt in Zermatt: Wer ein technisches Problem hat: Schaller hat eine Lösung.

Eine Lösung benötigte die Garage Schaller vor knapp zwei Jahren für das in die Jahre gekommene Geschäftsgebäude. «Letztlich war eine komplette Sanierung mittels Abriss und Neubau der richtige Entscheid», sagt Hermann Schaller. In rund zwölf Monaten entstand ein komplett neues, modernes Garagengebäude sowie ein Parkhaus mit 300 Plätzen – eine Verdoppelung der bisherigen Kapazität. Hermann Schaller ist stolz: «Der Neubau ist ein Highlight im Quartier «Spiss». Vorher war die Werkstatt nicht mehr so einladend.» Bemerkbar machte sich dies auf unerwartete Weise. «Wir haben seit dem Neubau deutlich mehr Anfragen für Ausbildungsplätze und Schnuppertage.»

Kinder überraschen den Vater

Die Investition steht für Hermann Schaller für eine Vorwärtsstrategie: «Ich hätte die Garage im vorherigen Zustand nie einem Nachfolger übergeben können.» Er habe dies auch für seine drei Kinder getan. Sohn Kilian und Tochter Magali absolvierten beide eine Lehre als Automobil-Mechatroniker im Familienbetrieb, arbeiten derzeit indes auswärts. Kilian Schaller liess sich zum Ingenieur ausbilden und arbeitet in einem

grossen Ingenieurbüro in Bern. Magali ist mit ihrer Bachelor-Arbeit beschäftigt und arbeitet bei der Lonza. So ist derzeit nur Luzia-Maria in der Garage tätig – als Leiterin Administration.

Die Nachfolgeregelung wurde in der Familie Schaller bisher noch nicht gemeinsam diskutiert. «Es ist sensationell, so mit den eigenen Kindern zu arbeiten. Aber sie sollen lernen dürfen, was ihnen Freude macht», findet Hermann Schaller und

nimmt einen Schluck Kaffee. Luzia-Maria sitzt neben ihm am Tisch im Aufenthaltsraum über der Werkstatt, schaut ihn an und lächelt: «Wir Kinder sprechen auch miteinander. Hier sind wir gross geworden, jetzt ist die Garage gross geworden. Die Garage ist dein Lebenswerk und das wollen wir weiterführen.» Und man spürt: Die Unternehmer-DNA der Kinder ist gleich ausgeprägt wie bei ihrem Vater. So markant wie das «Horu» über Zermatt. <



Hermann Schaller investierte in die Sanierung der Garage, die seit 1974 eine Ford-Vertretung ist. Tochter Luzia-Maria und ihre Geschwister möchten den Betrieb in der Familie weiterführen.

Die Neue Formel Car Care

Maximale Power mit unserer neuen Premium-Linie



www.facebook.com/ChristCarwashShop

Christ
CAR CARE

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

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



Nutzfahrzeug-Immatrikulationen Januar bis Dezember 2016

Wachstum bei Wohnmobilen

Mehr Wohn- und Lastwagen, etwas weniger Lieferwagen: So lässt sich das Jahr 2016 des Nutzfahrzeug-Markts der Schweiz und des Fürstentums Liechtenstein zusammenfassen. Während bei den Personentransport- (+11,9%) und schweren Nutzfahrzeugen (+5,1%) mehr Immatrikulationen registriert wurden als im Vorjahr, resultiert bei den Lieferwagen ein leichter Rückgang um 3,2 Prozent. **auto-schweiz**

■ Der Trend geht zum mobilen Zweitwohnsitz. Im vergangenen Jahr wurden in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein 3547 Wohnmobile eingelöst – ein stattliches Wachstum von 496 Einheiten oder 16,3 Prozent im Vergleich zu 2015. In den restlichen Kategorien der Personentransportfahrzeuge, zu denen vor allem Kleinbusse, Cars und Busse zählen, verteilten sich Plus und Minus recht gleichmässig. Deshalb resultiert für die Gesamtkategorie ein Zuwachs von 495 Fahrzeugen oder 11,9 Prozent auf 4651 Neuzulassungen.

Zuwachs schwierig zu begründen

Auch bei den schweren Sachtransportern wurden 2016 mehr Fahrzeuge immatrikuliert als im Vorjahr. Der Zuwachs von 5,1 Prozent oder 198 auf 4076 Lastwagen über 3,5 Tonnen Gesamtgewicht ist erfreulich, aber schwierig zu begründen. Der Markt für schwere Nutzfahrzeuge folgt besonderen Bedingungen und Anforderungen und unterliegt deshalb unkalkulierbaren Schwankungen.

Einzig bei den leichten Sachtransportfahrzeugen mussten die Nutzfahrzeug-Mitglieder von auto-schweiz einen leichten Marktrückgang verzeichnen. Im Vergleich zu 2015 gingen die Einlösungen von

Lieferwagen und Co. um 3,2 Prozent oder 996 auf 29 837 Einheiten zurück. Laut Andreas Burgener, Direktor von auto-schweiz, ist hierfür hauptsächlich ein Effekt verantwortlich, der auch beim Markt für Personentransportfahrzeuge zu beobachten war: «Im Frankenschock-Jahr 2015 haben viele Fahrzeug-Käufer, Private wie Unternehmen, aufgrund gesunkener Preise ihre Investitionen vorgezogen. Deshalb haben wir für sowohl bei den Personen- als auch bei den Lieferwagen mit einem Marktrückgang zwischen drei und sechs Prozent gerechnet.»

2017 auf ähnlichem Niveau

Für 2017 rechnet auto-schweiz mit einem gleichbleibenden Marktumfeld. Dabei sollte die Marke von 30 000 Lieferwagen erneut erreicht oder sogar übertroffen werden können. Für die Kategorie der Personentransportfahrzeuge verzichtet auto-schweiz ebenso auf eine Marktschätzung wie neu auch für die schweren Sachtransportfahrzeuge. Die Prognosen für den volatilen Lastwagen-Markt waren in der Vergangenheit stets mit grossen Unsicherheiten behaftet.

Die detaillierten Zahlen nach Marken stehen auf www.auto.swiss zur Verfügung. <

transport-CH 2017

Eigene Halle für die Zulieferer

■ pd. Mit 33 864 Besuchern (+ 5,7%) und 249 Ausstellern konnte die transport-CH 2015 bei ihrer letzten Austragung alle Rekordwerte der vorangegangenen Ausstellungen übertreffen. Und auch für den vom 16. bis 19. November 2017 stattfindenden 9. Schweizer Nutzfahrzeugsalon zeigen sich die Organisatoren optimistisch. «Die Nachfrage der Aussteller ist ungebrochen hoch», darf Messeleiter Jean-Daniel Goetschi feststellen. Bereits jetzt hätten sich über 100 Aussteller angemeldet, wobei für die unter dem Motto E-MOTIONS stehende transport-CH 2017 «eine steigende Nachfrage nach Fläche» verzeichnet werde.

Treffpunkt der Branche

Unter diesem Gesichtspunkt garantiert die transport-CH auch 2017, der Branchentreffpunkt schlechthin zu werden. Die Organisatoren der Expotrans SA haben deshalb sehr früh mit den konzeptionellen Vorbereitungen für die Leitmesse 2017 begonnen. Weitere Innovationen sind in Planung: Neu wird die Leitmesse der Schweizer Nutzfahrzeugbranche insbesondere auch dem Aftermarket vermehrt Gewicht einräumen. In Partnerschaft mit Swiss Automotive Aftermarket (SAA) soll dem Publikum im Sinne einer Dienstleistung die grosse Bandbreite des Komponenten- und Zubehörmarktes konzentriert und ausgebaut offenstehen.

Eigene Hallen

«In eigens hierfür reservierten Hallen werden die Aussteller des Aftermarkets konzentriert auftreten», umreist Jean-Daniel Goetschi das Konzept. Die Veranstalter der transport-CH sind überzeugt, mit diesem Schritt die Leitmesse sowohl für Aussteller als auch für Besucher noch attraktiver gestalten zu können. <



Die transport-CH 2015 erzielte mit 33 864 Eintritten einen Besucherrekord.



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.

Sponsored Content

Unternehmerversicherung der Suva: die gute Wahl

Ein Unfall kann Selbstständigerwerbende in ihrer Existenz bedrohen. Die Unternehmerversicherung der Suva bietet einen ausgezeichneten Schutz bei Unfällen und Berufskrankheiten. Suva

■ Es war ein Grümpelturnier wie so viele in der Schweiz. Garagier Markus Dittli aus Edlibach ZG half als Torhüter bei der Mannschaft von Freunden aus. «Die Teilnahme hat Tradition – und ich machte das ja immer gerne», erzählt Dittli rückblickend. Während des dritten Spiels war das «Grümpi» für den 51-Jährigen aber plötzlich vorbei. Beim Abwehren eines Balls knickte ihm die linke Hand nach hinten. Die Hand schwoll an, Sanitäter legten Eis auf und Dittli meinte, dass er sich «die Hand halt einfach stark verstaucht» habe.

Er irrte sich. Als die Schmerzen auch nach drei Wochen nicht zurückgingen, suchte Markus Dittli einen Arzt auf. Die Diagnose: Bruch des Handgelenks. Immerhin musste er die Hand nicht operieren lassen und dank einer Schiene verheilte die Sache mit etwas Geduld dann doch noch gut.

Dennoch fiel Markus Dittli während gut eineinhalb Monaten aus. Während dieser Zeit bezahlte die Unternehmerversicherung der Suva ein Taggeld in der Höhe von 80 Prozent seines versicherten Verdiensts an Dittli aus. «Wer ein eigenes Geschäft führt, ist natürlich

froh, wenn in einem solchen Fall eine Versicherung unter die Arme greift», erzählt Dittli. «Denn meine beiden Angestellten konnten meinen Ausfall natürlich nicht vollends kompensieren.»

Heute ist Markus Dittli wieder fit und voller Energie in seinem Betrieb tätig. Und er weiss, dass sich die Unternehmerversicherung der Suva absolut lohnt.

Markus Dittli, warum haben Sie sich gerade für die Unternehmerversicherung der Suva entschieden?

Ich wollte eigentlich schon vor Jahren zur Suva, landete dann aber bei einem anderen Versicherer. Dort lief es nach einem Unfall gar nicht gut. Ich hatte stets das Gefühl, möglichst weitergeleitet zu werden. Einfach so, dass sich niemand richtig zuständig fühlte für mich. Danach wechselte ich ganz bewusst zur Suva.

Wie wurden Sie nach Ihrem Unfall durch die Unternehmerversicherung betreut?

Sehr gut, wirklich. Kurz nach dem Unfall hat man per Telefon nachgefragt, wie es mir

geht und was an Behandlungen ansteht. Alles lief sehr unkompliziert. Ich erhielt ohne Probleme mein Taggeld, die nötige Ergotherapie wurde übernommen und die Verantwortlichen der Suva unterstützten mich, wo sie konnten.

Auch deshalb konnten Sie recht bald in den Betrieb zurückkehren?

Ja, am Anfang war ich zu 100 Prozent arbeitsunfähig, danach kehrte ich schrittweise zurück. Ich konnte mein Pensum im eigenen Betrieb also langsam wieder steigern. So wurde auch meine verletzte Hand nicht zu stark wieder belastet.

Was hat Sie besonders gefreut?

Ich bin ja sonst nicht der Schnellste, was Lob angeht – erst recht bei Versicherungen (lacht). Aber ich kann die Unternehmerversicherung wirklich nur weiterempfehlen! Es hat alles prima geklappt. <

suvarisk

Sicher versichert

Beispiele: So funktioniert die Unternehmerversicherung der Suva in der Praxis

Deckung von Arzt- und Spitalkosten

Beim Fussballspielen reisst sich Ueli Müller das vordere Kreuzband. Sein Spitalaufenthalt und alle Arztrechnungen werden direkt von der Suva bezahlt.

Sicherung des Einkommens

Peter Huber fällt vom Dach. Während sieben Monaten kann er nicht arbeiten. Bei einem versicherten Verdienst von 70 000 Franken erhält er jeden Tag 153.40 Franken, auch am Samstag und Sonntag.

Absicherung der Familie

Jacqueline Moser ist seit zwei Jahren Witwe. Sie erhält ihr Leben lang eine Witwenrente. Für jedes ihrer Kinder erhält sie einen zusätzlichen Betrag.

Weitere Infos

www.suva.ch/unternehmerversicherung oder bei Ihrer Suva-Agentur (Tel. 0848 820 820)



Sponsored Content

Die Branchengemeinschaft!



MXC-Contest 2017

RACE TO SEMA

Gewinne eine Reise nach Las Vegas!

Zusammen mit Continental ermöglichen wir zwei Mitgliedern nach Las Vegas zu reisen und die SEMA-Show zu besuchen.

Mehr Infos und Teilnahme unter mechanixclub.ch



9.3.–19.3.2017

AUTO-SALON

Auch dieses Jahr wird der MechaniXclub mit seinem Stand auf der ESA-Piazza zu finden sein.

Bis bald am Auto-Salon in Genf!

Halle 7
Stand 7121

Die ESA gründete den MechaniXclub mit dem Ziel, nicht nur den Betrieben Vorteile zu bieten, sondern auch deren Angestellten. Über 8000 Member profitieren von unzähligen Club-Vorteilen. Die Mitgliedschaft steht allen Mitarbeitenden aus der schweizerischen Auto- und Carrosseriebranche offen und ist kostenlos.

Neben tollen Events, Wettbewerben und Vergünstigungen von Partnerfirmen profitieren die Member von einer breiten Unterstützung im Bereich der Aus- oder Weiterbildung. Einerseits erhalten sie Vergünstigungen von Kursen und Schulungen, andererseits können sie auf der Homepage praktische Hilfsmittel und Lernübungen herunterladen. Neben den offiziellen QV-Übungsserien (früher LAP) inklusive Lösungen sind besonders die Technic Sheets und Basic Sheets, welche von Berufsschullehrern erstellt werden, sehr beliebt. In Zusammenarbeit mit der TBZ Zürich werden zudem Diagnostic-Tests erstellt, die Themen der Diagnostik zusammenfassen. <

mechanixclub.ch

Solène Grosjean
info@mechanixclub.ch
034 429 02 03



Part of EUROTAXGLASS'S GROUP

Neu mit VIN

EurotaxClaimsManager

Die komplette Schadenfallabwicklung aus einer Hand.



EurotaxClaimsManager

Umfassend. Effizient. Praktisch.

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

EUROTAX

Interview mit Claude Janiak, Ständerat Basel-Land

«Die SP-Ständeräte sind

Seit 1999 politisiert Claude Janiak für die SP im Bundeshaus, zunächst als Nationalrat, seit 2007 als Ständerat. Der Sozialdemokrat aus dem Kanton Basel-Land setzt sich für den Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds (NAF) ein:

«Das ist meine Aufgabe als Ständerat.» Sandro Compagno, Redaktion

■ Herr Janiak, wann und wo sind Sie im Auto zum letzten Mal im Stau gestanden?

Claude Janiak: (Überlegt) Ich geniesse das Privileg, mir die Zeit auszusuchen, wann ich im Auto unterwegs bin. Zum letzten Mal im Stau stand ich an einem Samstag Ende Dezember auf dem Rückweg von der Ikea in Pratteln.

Fahren Sie oft Auto?

Wenn ich als Politiker unterwegs bin, nutze ich den öffentlichen Verkehr. Von meinem Wohnort Binningen bin ich mit Tram und Zug in rund 80 Minuten in Bern im Bundeshaus; ich bin viel schneller als mit dem Auto und kann erst noch arbeiten, Zeitung lesen oder schlafen. Aber in der Freizeit fahre ich oft Auto. Ich besitze ein Peugeot Cabrio, mit dem ich gerne unterwegs bin.

Sie setzen sich als Sozialdemokrat für eine Auto-Vorlage ein. Welches sind Ihre Gründe?

Ich finde nicht, dass sich das ausschliessen muss. Ich bin Verkehrspolitiker und ich bin Ständerat, also Kantonsvertreter. Als Verkehrspolitiker muss ich mich um alle Verkehrsträger kümmern, denn jeder hat seine Berechtigung. Als wir vor einigen Jahren die FABI-Vorlage ausgearbeitet haben (Finanzierung und Ausbau der Bahninfrastruktur, die Red.), gaben wir das klare Versprechen ab, dass wir uns auch für die Strasseninfrastruktur einsetzen werden und dass analog zur Schiene auch die Finanzierung der Nationalstrassen nachhaltig sichergestellt werden muss. Hier geht es nicht um Ideologie.

Sie sind also zufrieden mit der Vorlage, über die Volk und Stände am 12. Februar abstimmen?

Nicht zu 100 Prozent. Ich hätte den Vorschlag des Bundesrates bevorzugt. Ich finde, man ist mit den Autofahrern sehr nett umgegangen, als man den Zuschlag auf die Mineralölsteuer nur um 4 Rappen angehoben hat. Da wären locker 6 Rappen drin gelegen, um die Einbussen im Staatshaushalt abzumildern. Ich hatte in der Kommission entsprechende Anträge gestellt, bin aber unterlegen. Am Schluss ist der NAF wie so vieles in der Politik ein Kompromiss. Und als Ständerat habe ich den Auftrag, eine für meinen Kanton vorteilhafte Vorlage zu unterstützen.

Mit dem NAF-Netzbeschluss übernimmt der Bund in Basel-Land zwei Hochleistungsstrassen – die A18 im Birstal und die A22 im Ergolzthal. Zusätzlich wünscht sich Ihr Kanton einen Ausbau der A2 zwischen Augst und Hagnau. Sind Sie in Ihrem Engagement für den NAF mehr Baselbieter Ständerat als Sozialdemokrat?

Ja, das bin ich. Es ist meine Aufgabe als Ständerat, und die deckt sich nicht immer mit der Partei-Meinung. Meines Erachtens



«Ich bin Ständerat, also Kantonsvertreter»: Claude Janiak unterstützt den für seinen Kanton Basel-Land vorteilhaften NAF.

sprechen drei Haupt-Argumente für den NAF: Erstens müssen wir das Versprechen einlösen, das wir bei der FABI-Vorlage gemacht haben. Zweitens ist der Netzbeschluss für meinen Kanton sehr wichtig. Und drittens geht es um die Agglomerationsprogramme. Basel ist eine grosse Agglomeration, die bis über die Landesgrenzen hinaus reicht – nach Süddeutschland und ins Elsass. Die langfristige Sicherung der Finanzierung dieser Agglomerationsprogramme ist für mich ein zentraler Inhalt des NAF. Das konnten wir in diesem Kompromiss herausholen. Sollte die Vorlage am 12. Februar abgelehnt werden, dann laufen diese Programme spätestens 2027 aus. Und die politischen Mehrheiten sind in der Schweiz gegenwärtig nicht so, dass man auf die Schnelle ein neues Agglo-Programm auf die Beine stellen könnte.

Offenbar vermag sich Ihre Partei nicht an das Versprechen erinnern und hat im Dezember die Nein-Parole beschlossen...

Und das ist genau das, was mich hässig macht. In Bezug auf die Agglomerationsprogramme sind die Argumente, die für die Parole

für den NAF»

ausschlaggebend waren, nicht korrekt. Im Antrag für die Parolenfassung stand, es würden neu «nur Strasse und strassengebundener ÖV berücksichtigt, Schienen-, Velo- und Fussverkehr... nicht...». Das stimmt einfach nicht! Hier hat die Parteispitze nicht korrekt informiert. Auch Langsamverkehrs- und Tramprojekte werden aus dem NAF finanziert, letztere soweit der Bahninfrastruktur-Fonds nicht greift.

«Als wir vor einigen Jahren die FABI-Vorlage ausgearbeitet haben, gaben wir das klare Versprechen ab, uns auch für die Strasseninfrastruktur einzusetzen.»

Wie ist das für Sie als SP-Politiker? Riskieren Sie hier Knatsch mit Ihrer Partei?

Wenn mir jemand mein Engagement für den NAF übel nimmt, dann ist das halt so. Das ist Politik. Übrigens: Ausser Christian Levrat haben alle SP-Vertreter im Ständerat für den NAF gestimmt oder sich enthalten. Es geht ihnen um die Agglomerationsprogramme.

Gehen wir nochmals auf ein Argument der Gegenseite ein: SP und VCS sagen, mit dem NAF würden Steuergelder abgezweigt, es fehlen danach Mittel für Entwicklungshilfe, Bildung oder öffentlichen Verkehr. Das sind doch sozialdemokratische Kern-Anliegen.

Es ist immer relativ, wo das Geld fehlt. Am Schluss entscheidet die Mehrheit, wo die Mittel beschafft werden. Es gibt in der Schweiz einige heilige Kühe. Vielleicht könnte man bei der Landwirtschaft oder auch der Landesverteidigung sparen. Man kann das tun, ohne dass man Armegegner ist oder etwas gegen die Bauern hat. Zudem ist das Argument mit dem ÖV schlichtweg falsch: Der öffentliche Verkehr steht auf einer finanziell stabilen Basis.

Die Grünen sorgen sich, dass Landschaften zubetoniert werden.

Zunächst einmal geht es um die Fertigstellung des Autobahnnetzes, das in den 1960er-Jahren geplant wurde. Das ist eigentlich unbestritten. Und: Stellen Sie sich vor, alle Automobilisten, die um Basel im Stau stehen, würden auf den öffentlichen Verkehr umsteigen! Dann hätten wir dort ein riesiges Problem. Man darf Schiene und Strasse nicht gegeneinander ausspielen. Wir brauchen beide Verkehrsträger, und beide brauchen eine funktionierende, tragfähige Infrastruktur. <



Es geht um viel: Am 12. Februar stimmt die Schweiz über den Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds ab.

Eidgenössische Abstimmungen vom 12. Februar

Argumente der NAF-Gegner zerpfücken? So geht's

Am 12. Februar stimmt die Schweiz über den Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds NAF ab. Opposition gegen diese verkehrspolitisch wichtige Vorlage kommt von links-grüner Seite. Doch die Argumente der NAF-Gegner sind nicht wirklich überzeugend. Eine Übersicht über Märchen und Mythen. Sandro Compagno, Redaktion

Märchen 1: «Kein Geld für Bildung, Entwicklungshilfe oder ÖV»

«Um den NAF zu finanzieren, werden neue Einnahmequellen erschlossen und Geld aus der Bundeskasse umgeleitet. (...) Dieses Geld muss bei der Entwicklungshilfe, bei der Bildung oder beim öffentlichen Verkehr kompensiert werden.» (SP Schweiz)

Die Realität: Die Erhaltung und Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Nationalstrassennetzes ist eine wichtige Staatsaufgabe. Bei den Mitteln für den NAF handelt es sich ausschliesslich um Finanzmittel, die vom motorisierten Strassenverkehr aufgewendet werden. Einerseits soll der Zuschlag auf die Mineralölsteuer um 4 Rappen pro Liter angehoben werden, andererseits sollen die Einnahmen aus der Automobilsteuer und zusätzliche zehn Prozent der Erträge aus der Mineralölsteuer für die Finanzierung der Nationalstrassen und des Agglomerationsverkehrs zweckgebunden werden. Als weitere Massnahme, die frühestens 2020 greifen wird, ist vorgesehen, dass sich Elektro-Fahrzeuge mit einer Abgabe an der Finanzierung beteiligen.

Märchen 2: «Ein Raubzug auf die Bundeskasse»

«Wie die Milchkuh-Initiative ist der NAF ein Raubzug auf die Bundeskasse.» (VCS).

Die Realität: Das Schweizer Stimmvolk hat die Milchkuh-Initiative abgelehnt, weil ihm eine bessere Alternative in Form des NAF versprochen wurde. Zum Zeitpunkt der Abstimmung über die Milchkuh-Initiative (5. Juni 2016) befand sich der NAF bereits im Eidgenössischen Parlament, die Lösungsansätze hinsichtlich Finanzierung und Weiterentwicklung der Strasseninfrastrukturen waren bekannt. Die Finanzierung des NAF erfolgt weitestgehend nach den Grundsätzen des Verursacherprinzips bzw. der Kostenwahrheit. Von einem Raubzug kann keine Rede sein.

Märchen 3: «Aus Landschaften werden Betonwüsten»

«Mit dem neuen Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds droht der Schweiz eine Strassenoffensive wie in den 1960er-Jahren, die unsere Landschaften in Betonwüsten verwandelt – ohne damit die Verkehrsprobleme zu lösen.» (VCS)

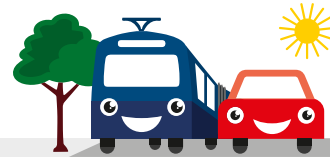
Die Realität: Die Strasse holt mit dem NAF das nach, was die Schiene mit dem Bahninfrastruktur-Fonds (BIF) bereits hat. Der NAF stellt die Strasse und die Schiene in der Verfassung gleich. Resultat ist ein tragfähiges Schweizer Verkehrsnetz, in dem sich die beiden Verkehrsträger sinnvoll ergänzen. Tatsache ist, dass sich der Verkehr auf dem Nationalstrassennetz seit 1990 verdoppelt hat. Rund 41 Prozent der Verkehrsleistungen des Strassenpersonenverkehrs und gar rund 70 Prozent des schweren Strassengüterverkehrs werden heute auf den Nationalstrassen abgewickelt. Doch diese Nationalstrassen stossen an Kapazitätsgrenzen, 2015 staute sich auf ihnen der Verkehr während mehr als 23 000 Stunden. Wir haben somit ein Gut verloren, in welches die Autofahrer seit 1960 insgesamt 100 Milliarden Franken investiert haben: die Verlässlichkeit und Berechenbarkeit der Reisezeit.

Märchen 4: «Für die Agglo-Programme ist noch für zehn Jahre Geld da»

«Für die Agglomerationsprogramme, mit denen auch der Fuss- und Veloverkehr und



So fährt die Schweiz gut.



Am 12. Februar

JA
zum NAF

www.NAF-ja.ch

der öffentliche Verkehr gefördert wird, steht noch für zehn Jahre Geld zur Verfügung.» (Grüne)

Die Realität: Ohne die NAF-Vorlage würde für die Bundesbeiträge zugunsten von Massnahmen im Agglomerationsverkehr die bisherige Regelung mit dem Infrastrukturfonds (IF) gelten. Dieser Fonds sieht 6,0 Milliarden Franken zugunsten von Massnahmen zur Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur in Städten und Agglomerationen vor. 5,77 Milliarden sind zwischenzeitlich freigegeben worden, es bleiben somit noch 230 Millio-

nen als gesperrter Restkredit. Die Agglomerationsprogramme sind Teil des Kompromisses und der Grund, wieso viele eigentlich linke Städte für den NAF sind. Bei einem Nein wären auch sie verloren.

Märchen 5: «Die dicken Reserven im Strassenfonds»

«Der Strassenfonds ist jetzt schon mit dicken Reserven ausgestattet. Kommt der neue Strassenfonds, werden diese Reserven noch üppiger ausfallen.» (VCS)

Die Realität: Tatsache ist, dass die Rück-

stellungen für Strassenzwecke seit einigen Jahren stark rückläufig sind (Stand Ende 2015: 1,5 Milliarden Franken) und demnächst aufgebraucht sein werden. Ohne NAF kann die Finanzierung der Bundesaufgaben im Strassenwesen schon nach kurzer Zeit nicht mehr vollständig gewährleistet werden. Das Nationalstrassennetz ist länger und älter geworden, die Belastung durch den Verkehr und die Ansprüche an die Infrastruktur sind markant gestiegen. Betrieb, Unterhalt und Anpassungen benötigen künftig mehr finanzielle Mittel. <

Ja zur USR III

Am 12. Februar stimmt die Schweiz auch über das Bundesgesetz über steuerliche Massnahmen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmensstandorts Schweiz ab, die sogenannte Unternehmenssteuerreform III. Der AGVS empfiehlt auch hier ein Ja.

Worum geht es? Die Schweiz steht wegen ihrer kantonalen Steuerregime für Holdinggesellschaften, gemischte Gesellschaften und Verwaltungsgesellschaften seit mehreren Jahren international unter Druck. Die ermässigte Besteuerung dieser sogenannten Statusgesellschaften wird international, namentlich von der OECD und der EU, nicht mehr

akzeptiert. Damit unser Land weiterhin ein wirtschaftlich attraktiver Standort bleibt, ist eine Reform der Unternehmensbesteuerung unvermeidbar.

Was bringt die USR III? Im Rahmen der Unternehmenssteuerreform III ist geplant, die kantonalen Steuerregime abzuschaffen und durch neue, wettbewerbsfähige und international akzeptierte Massnahmen zu ersetzen. Die Reform ist ein ausgewogenes Gesamtpaket. Bisherige Statusgesellschaften werden in Zukunft etwas höher besteuert. Dafür gewinnen sie an Rechtssicherheit und können besser planen. Diese Statusgesellschaften

beschäftigen in der Schweiz rund 150 000 Angestellte. Sie bezahlen heute beim Bund fast 50 Prozent und bei den Kantonen fast 20 Prozent der Gewinnsteuern. Alle anderen Unternehmen werden von den neuen Massnahmen, einschliesslich der Gewinnsteuersenkungen in den Kantonen, profitieren.

Die Haltung des AGVS: Für den Garagisten dürfte sich die Reform positiv auswirken, sind doch die Kantone bestrebt, den Gewinnsteuersatz markant zu reduzieren. Der Kanton Waadt hat es schon getan, weitere Kantone beabsichtigen, es zu tun. Darum empfiehlt der AGVS ein Ja zur Unternehmenssteuerreform III.



Der AGVS am Auto-Salon

Der Garagist: Unternehmer mit Zukunft

Der «Tag der Schweizer Garagisten» 2017 ist Geschichte. Das nächste Highlight für das Schweizer Autogewerbe steht bereits an: der Auto-Salon Genf. Der AGVS ist traditionell mit einem eigenen Stand vertreten. Dort kann man sich vom Salon-Rummel erholen, etwas Kleines essen oder trinken und sich über die zahlreichen AGVS-Dienstleistungen informieren. **Mario Borri**, Redaktion

■ Nach dem «Tag der Schweizer Garagisten» 2017 vom 17. Januar ist der Genfer Auto-Salon (9. bis 19. März) das zweite Grossereignis des Autojahres 2017. Die internationale Automesse mit ihren mehr als 600 000 Besuchern ist der ideale Ort, das Schwerpunktthema der Tagung – Der Garagist: Unternehmer mit Zukunft – einem breiten Publikum näherzubringen.

Im Vergleich zum Vorjahr wurde der AGVS-Stand (Halle 2, Nr. 2141) leicht überarbeitet. Neu werden der innere und äussere Teil durch eine Wand abgetrennt. Damit soll auch an Wochenenden mit weniger AGVS-Mitgliedern und mehr allgemeinem Publikum ein exklusiver Mitgliederbereich sichergestellt werden.

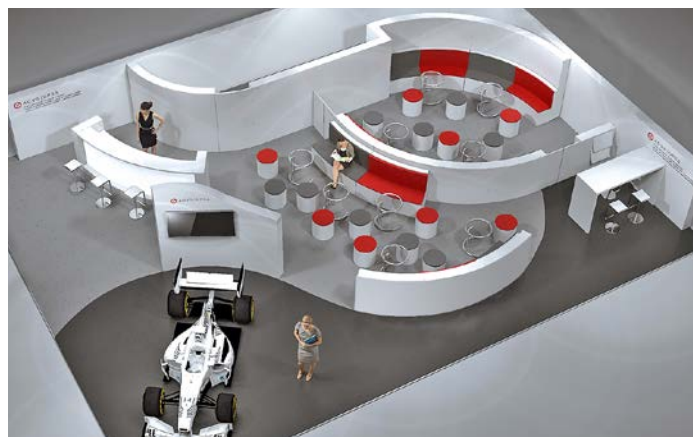
AGVS-Spezialisten während gesamtem Salon am Stand

Doch ob AGVS-Mitglied oder nicht – am Auto-Salon können alle Besucherinnen und Besucher mehr über die vielfältigen und interessanten Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten im Autogewerbe erfahren. Bildungsexperten wie Olivier Maeder, Bereichsleiter Bildung beim AGVS, und weitere Spezialisten des Verbandes stehen in Genf für Fragen zur Verfügung.

Auch andere wichtige Tätigkeitsfelder des AGVS, wie Branchenvertretung, Handel und Dienstleistungen/Aftersales, werden in Genf

Thema sein. Die entsprechenden Spezialisten sind während des gesamten Salons vor Ort und stehen für Informationen zur Verfügung.

Ein Besuch am AGVS-Stand in Halle 2 lohnt sich für alle. Denn auch das kulinarische Angebot stimmt. Wie in den vergangenen Jahren, werden die Besucher mit leckeren Fleisch- und Käseplatten verwöhnt. <



Überarbeitetes Stand-Design: Eine Wand trennt Innen- und Aussenbereich ab.



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

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



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



Wir haben für Sie die **kostensparende Lösung**



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

Sektion Zentralschweiz

> Ein neuer Mazda für den Berufsnachwuchs

■ ds. Das Autogewerbe spürt den technologischen Fortschritt wie kaum eine andere Branche. Die AGVS-Sektion Zentralschweiz ist deshalb bestrebt, die Infrastruktur in den überbetrieblichen Kursen auf dem neusten Stand zu halten. Im Dezember 2016 durfte Hanspeter Selb, Geschäftsführer der AGVS-Sektion Zentralschweiz, dank dem Entgegenkommen von Mazda Suisse SA ein neues Übungsobjekt in Form eines Mazda 2 in Empfang nehmen. «Die Jugendlichen können heute nicht mehr an Einzelaggregaten ausgebildet werden. Eine effiziente Schulung erfordert

die Arbeit an ganzen Fahrzeugen», sagte Selb. Dank diesen sei man in der Lage, dem Berufsnachwuchs ein präzises Abbild von dem zu zeigen, was heute auf unseren Strassen verkehrt. Weshalb dieses grosszügige Engagement seitens von Mazda? Verkaufsdirektor Marc Wenger: «Wir haben immer ein offenes Ohr, wenn es um den Nachwuchs geht. Schliesslich sind wir nur mit top ausgebildetem Personal in unseren Werkstätten in der Lage, den technischen Herausforderungen der Zukunft gerecht zu werden und die Kundenzufriedenheit hoch zu halten.» <



Fabienne von Flüe (23), angehende Automobildiagnostikerin aus Ebnet, und Mazda-Verkaufsdirektor Marc Wenger beim Fachsimpeln über das neue Fahrzeug. (Bild Daniel Schwab/apimedia)

FIGAS – Ihr Branchenprofi
professionell – diskret – persönlich



BranchenProfi

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

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

Ein Unternehmen der OBТ Gruppe

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

Die PK MOBIL-Kunden
haben das ganze Jahr
Weihnachten.

BVG Zins 2017 **+1%**

PK MOBIL **2%**

Obligatorisch **1%**

Risikobeiträge 2018

Senkung um **15%**



PK MOBIL
CP

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

Sicher unterwegs in die Zukunft

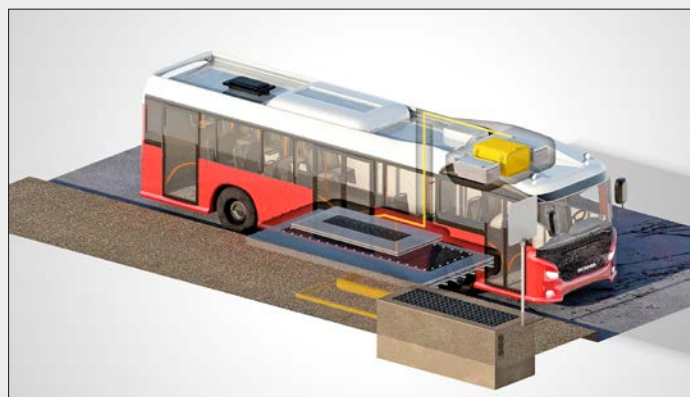
Scania Schweiz AG

www.scania.ch

> Scania testet kabellose Schnellaufladung im Stadtverkehr

pd. Der erste Busdienst mit kabellosem (induktivem) Haltestellen-Ladesystem startet seinen Betrieb im schwedischen Södertälje. Dort ist ein von Scania neu entwickelter Elektro-Hybridbus im städtischen Linienverkehr unterwegs. Der Versuch ist Teil der Forschung nach nachhaltigeren Lösungen für den urbanen öffentlichen Transport.

Sowohl der Bus wie auch die Haltestellen-Ladelösung sind Teil eines Forschungsprojekts, in dessen Rahmen Scania in Zusammenarbeit mit den öffentlichen Verkehrsbetrieben der Region Stockholm, Vattenfall, den Behörden von Södertälje und der Königlichen Technischen Hochschule (KTH) ein leises und nachhaltiges öffentliches Trans-



Beim kabellosen Laden an der Haltestelle parkiert der Bus auf einer induktiven Schnelllade-Platte und lädt so das Fahrzeug wieder für die nächste Tour auf.



Batterien aufladen an der Haltestelle: Scania testet ein induktives System.

portsystem entwickelt. Finanziert wird das Projekt unter anderem durch die schwedische Energiebehörde.

Beim kabellosen Laden an der Haltestelle parkiert der Bus auf einer induktiven Schnelllade-Platte und lädt so das Fahrzeug wieder für die nächste Tour auf. Das Design dieser induktiven

Schnelllade-Platte wurde so gestaltet, dass sich diese unauffällig in die bestehenden städtischen Umgebungen integrieren lässt und im Grunde fast unsichtbar ist. Die rund sieben Minuten dauernde Ladezeit reicht zudem aus, dass die ganze 10 km lange Route des Busses in Södertälje zurückgelegt werden kann. <

André Koch AG

www.andrekoch.ch

> André Koch Coloristik-Support hilft auch bei schwierigen Farbtönen

pd. Die Bestimmung des richtigen Farbtons ist einer der entscheidenden Arbeitsschritte bei der Reparaturlackierung. Doch wird es für Lackierer aufgrund der riesigen Vielfalt an Farbtö-

nen und Nuancen immer schwieriger, den richtigen Ton zu treffen: Die Ausbesserung von Schäden an diesen besonderen Lackierungen ist anspruchsvoll. Um ihren Kunden auch in besonders kniffligen Fällen zur Seite zu stehen, bietet die André Koch AG einen umfassenden Coloristik-Support an.

Ob Schulungen, technische Merkblätter oder digitale Color Tools von der Reparaturlackmarke Stadox wie Genius iQ zur elektronischen Farbtonmessung, Standwin iQ zur Farbtonsuche oder Daisy Wheel, das Dosiersystem zum vollautomatischen Ausmischen: Das Coloristik-Angebot der André Koch AG ist umfangreich. Dennoch kann es vorkommen, dass trotz aller Hilfsmittel ein Farbton einmal nicht exakt passt. «In einem solchen Fall bieten wir unseren

Kunden einen telefonischen Farbton-Service an», erläutert Thomas Strübin, Coloristik André Koch AG. Er erklärt weiter: «Die Lackierer geben uns die Rahmendaten durch, wir ermitteln schnellstmöglich den passenden Farbton und liefern die entsprechende Formel.»

Mit der kostenfreien telefonischen Beratung auf Deutsch, Französisch und Italienisch reagiert die André Koch AG auf die aktuellen Entwicklungen im Bereich der Autoreparaturlackierung. So sind die zunehmenden Reparaturen an Autos, die in Sonderfarbtönen lackiert sind, selbst für erfahrene Lackierer mitunter eine Herausforderung. «Und zwar von der Farbtonermittlung bis zur Spritztechnik», weiss der Coloristik-Experte. Die Hotline ist aber nicht der einzige Color-Support, den die

André Koch AG ihren Kunden anbietet. «Auf Anfrage kommen unsere Anwendungstechniker oder Coloristen auch persönlich vorbei und leisten Hilfestellung», ergänzt Strübin. <



Thomas Strübin, Coloristik André Koch AG, weiss, vor welchen Herausforderungen Lackierbetriebe angesichts der steigenden Anzahl verschiedener Farbtöne und Nuancen stehen.



Die Color-Hotline ist montags bis freitags von 7.30 bis 17 Uhr erreichbar.

Beropur AG

www.beropur.ch

> Die Beropur AG setzt auf innovative Lösungen

pd. Die Schweizer Firma Beropur AG setzt auf Fortschritt: So können die Kunden seit Kurzem von jedem Endgerät aus auf den neuen, übersichtlichen, responsiven e-Shop auf beropur.ch zugreifen. Damit sind sie in der Lage, sich auch von unterwegs in ihre Kundenkonten einzuloggen und Produkte bequem und zeitsparend zu ordern. Hier werden die Kundendaten, eine Übersicht der Bestellungen sowie die Liefer- und Rechnungsadressen auf einen Blick bereitgestellt. Aber auch ohne Registrierung können Kunden als Gast im Online-Shop einkaufen.

Produkte können entweder über die Eingabe der Artikelnummer oder -bezeichnung oder über die Listen der fünf Produktkategorien aufgerufen werden. Danach muss der Kunde lediglich die gewünschte Grösse

und Menge wählen und im nächsten Schritt den Warenkorb bezahlen. Mit Hilfe des QR-Codes, der mit jeder Rechnung mitgeliefert wird, wird der Bestellvorgang für den Kunden künftig sogar noch einfacher.

Das Portfolio von Beropur umfasst professionelle Produkte aus fünf Rubriken: Handpflege, Reinigung, Rostschutz, Pflege und chemisch-technische Produkte. Alle Produkte sind im Hinblick auf eine möglichst geringe Umweltbelastung während der Herstellung sowie während der Nutzung entwickelt worden. Selbst bei der Verpackung mit dem Namen Beropac setzt das Unternehmen auf ökologische Aspekte, schont Ressourcen und vermindert Abfall. Eine neue, äusserst ökologische Reinigungsprodukte-Linie zeigt die

nachhaltigen Schritte auf und stellt die umweltschonende Ausrichtung des Unternehmens erneut unter Beweis.

Das Schweizer Unternehmen hält alle angebotenen Produkte

in grosser Menge auf Lager, um eine permanente und direkte Lieferbereitschaft zu gewährleisten. Bei einer Bestellung bis 14 Uhr erhält der Kunde seine Ware bereits am nächsten Tag. <



Die Beropur AG mit Sitz in Sirmach ist ein modernes, kundenorientiertes Unternehmen, das sich auf Reinigungs-, Rostschutz- und Pflegeprodukte für den industriellen Gebrauch spezialisiert hat und im Aftermarket der Automobilbranche eine bedeutende Grösse ist.

Robert Bosch AG

ch.bosch-automotive.com/de/

> Bosch: Seit 40 Jahren bei Lambdasonden erste Wahl

pd. Als Erfinder der Lambda-sonde ist Bosch mit mehr als einer Milliarde produzierter Exemplare einer der grössten Lieferanten an Erstausrüstung und Handel. Bosch garantiert den Einsatz hochwertiger Materialien und innovativer Prozesse in der Fertigung. Bosch-Lambdasonden sind patentiert, optimiert gegen Bruch und thermischen Schock und 100% funktionsgetestet.

Als die Umweltbehörden der USA 1970 scharfe Abgasgesetze

ankündigten, starteten bei Bosch die Versuche mit Lambdasonden zur Gemischregelung. Aber die Entwicklung der kleinen Sonde, die in den letzten 40 Jahren Geschichte machen sollte, stellte alle Beteiligten vor grosse Anstrengungen.

Die Vorentwicklung begann mit der Erprobung von Fremderzeugnissen. Jetzt war Geduld gefragt. Denn die Versuche zeigten fatale Ergebnisse: Nur eine Stunde überstanden die getesteten Sonden. Bis zur Marktreife blieb also noch viel Arbeit. Als im Herbst 1971 die ersten Exemplare aus eigener Produktion die Tests durchliefen, war auch hier das Ergebnis nicht ermutigend. Wegen thermischer Probleme hielten die Labormuster nur zwei Stunden durch. Aber auch die verwendeten Elektroden waren nicht haltbar genug. Der Weg war noch



Lambdasonden: 1976 zum ersten Mal eingesetzt – heute aus keinem Fahrzeug mehr wegzudenken.

lang. Im Jahr 1975 waren 250 Stunden Standzeit erreicht. Das reichte für Fahrleistungen von 20000 km.

Der erste Hersteller, der seine Fahrzeuge serienmässig mit Bosch-Lambdasonden ausrüstete, war Volvo. 1976 kam in den USA dessen 240er/260er Reihe auf den Markt. Öffentliche und Marktwirkung waren enorm. Die

Schadstoffwerte waren so niedrig, dass sie nicht nur den aktuellen Gesetzesvorgaben entsprachen. Sie würden auch zukünftige, weit strengere Gesetze noch erfüllen. Die neuen Lambdasonden waren so gefragt, dass Ford USA im Jahr 1977 einen Liefervertrag mit Bosch über drei Millionen Stück pro Jahr schloss. <

Gonnado AG

www.gonnado.com

> Autokäufer verlangen Online-to-offline-Massnahmen

pd. Autokäufer informieren sich online über das gewünschte Fahrzeug, verlangen vor dem Kauf aber eine Probefahrt. Um diesem Kundenverhalten gerecht zu werden, bietet die Programmatic-Ad-Plattform Gonnado Ads Coupon-Remarketing an. Das Tool wird bereits von über 1000 Unternehmen erfolgreich angewendet.

Gut 70 Prozent aller Autokäufer informieren sich im Internet über das gewünschte Fahrzeug. Rund drei Viertel verlangen jedoch vor dem Kauf eine Probefahrt. Das geht aus einer Studie der Consultingfirma Arthur D. Little hervor. Das Kundenverhalten verlangt also nach Online-To-Offline-Massnahmen (O2O). Die Programmatic-Ad-Plattform Gonnado Ads bietet hierfür eine standardisierte Lösung an: Coupon-Remarketing.



Mehr als 40 Prozent aller Suchanfragen zum Thema Auto werden von mobilen Endgeräten aus getätigt. Deshalb bietet Gonnado Ads auch Mobile-Coupons an.

Coupon-Remarketing kombiniert herkömmliches Couponing und effizientes Retargeting. Sucht ein Autokäufer nach Angeboten auf der Website eines Händlers, wird er mittels Cookie gekennzeichnet. Im weiteren Surfverlauf wird der potenzielle Käufer dann mit dem eben betrachteten Angebot beworben. Die Anzeigen sind mit einem Rabattcoupon versehen, der durch einen Klick auf die Anzeige ver-

fügbarm wird. So kommen die kundenbindenden Eigenschaften des Couponings zu tragen.

Der Coupon dient zusätzlich dem Zweck, den Erfolg der Werbemaßnahmen im Internet auch bei einem Offline-Verkauf präzise messen zu können. So ist jeder Coupon dank einmaligem Code eindeutig identifizierbar und kann bei seiner Einlösung genau jener Anzeige zugeordnet werden, auf die geklickt wurde.

Mit dem Wissen, welche Anzeige wie erfolgreich war, lassen sich zukünftige Anzeigen noch präziser dem Surfverhalten der gewünschten Zielgruppen anpassen.

Coupon-Remarketing ist also auf das im Autohandel so übliche O2O-Kundenverhalten abgestimmt. Eines der bereits über tausend Unternehmen, die das Tool über die Programmatic-Ad-Plattform Gonnado Ads erfolgreich anwenden, ist AVP Autopflege aus Glattbrugg. Geschäftsführer Roland Rubin zeigt sich begeistert von der Zusammenarbeit mit Gonnado: «Mit Coupon-Remarketing erzielen wir pro investiertem Werbefranken 13 Franken Umsatz.» Zudem sei es beruhigend, dank der genauen Messbarkeit, die Werbemaßnahme jederzeit kontrollieren zu können. <

Volvo

www.volvocars.ch

> Volvo Cars stellt den Menschen in den Mittelpunkt

pd. Premium-Automobilbauer Volvo präsentiert sein Konzept zur Entwicklung autonomer Fahrzeuge. Die Mitglieder der Familie Hain aus Göteborg sind die ersten Teilnehmer eines Forschungsprojekts zum autonomen Fahren unter realen Bedingungen mit Alltagsfahrzeugen, im normalen Strassenverkehr.

«Mit dem Forschungsprojekt Drive Me konzentrieren wir uns darauf, Menschen das Leben leichter zu machen und einen positiven Beitrag zur Gesellschaft als Ganzes zu leisten. Bei unseren Forschungs- und Entwicklungsprozessen geht es nicht nur um die Technik, sondern steht der Mensch im Mittelpunkt», so Henrik Green, Senior Vice President Forschung und Entwicklung bei der Volvo Car Group.

Das Projekt Drive Me ist ein gemeinsames Forschungsprojekt



Die schwedische Familie Hain testet das autonome Fahren unter realen Bedingungen in und um Göteborg.

mit verschiedenen Beteiligten von staatlicher, privatwirtschaftlicher und wissenschaftlicher Seite. Es ist wohl das derzeit fortschrittlichste, ehrgeizigste und umfassendste Projekt zum autonomen Fahren unter realen

Bedingungen. Auf den Strassen rund um Göteborg, Heimat von Volvo, werden im Jahr 2017 bis zu 100 autonome Fahrzeuge unterwegs sein, gefahren von echten Menschen und im normalen Verkehr. In naher Zukunft ist

die Ausdehnung auf weitere Städte weltweit geplant.

Der schwedische Automobilhersteller will bis 2021 ein erstes komplett autonomes Fahrzeug auf den Markt bringen. <

ESA

www.esashop.ch

> Der Verkauf von höherwertigen Motorenölen ist lukrativ

pd. Der Motor ist das Herzstück jedes Autos. Ist er verschmutzt, ist er nicht mehr voll leistungsfähig, was zu teuren Folgeschäden führt. Nur mit genügend und mit dem richtigen Öl halten Sie den Motor sauber und sorgen für eine längere Lebensdauer.

In modernen Motoren werden überwiegend Mehrbereichsöle verwendet. Diese bieten im Gegensatz zu Einbereichsölen den Vorteil, dass sie das ganze Jahr eingesetzt werden können. Das Mehrbereichsöl bleibt auch im kalten Zustand dünnflüssig. Daher bietet es bereits für einen kalten Motor eine gute Schmierfähigkeit. Der Vorteil ist, dass der Motor direkt nach dem Starten schnell und ausreichend geschmiert wird, was dem Motor zugutekommt und den Verschleiss mindert.

Das sind die Argumente, anstelle eines 10W-40 Motorenöls ein qualitativ hochstehendes 5W-30 resp. 5W-40 zu kaufen:

1. Mit dem verlängerten Serviceintervall wird das Öl erst nach 30000 km gewechselt, nicht mehr nach 15000 km.

2. Der Fahrzeughersteller bestimmt das einzusetzende Öl. Dies ist im Servicehandbuch vermerkt. Bei

Mehrfachauswahl sollen die Kunden von den Vorteilen höherwertiger Öle überzeugt werden:

- Höherer Motorschutz, insbesondere bei Kurzstrecken und Stop and Go
- Bessere Kaltstart- und Fliesseigenschaften
- Kraftstoffsparend
- Umweltschonend

3. Der Einsatz eines höherwertigen Öls lohnt sich für den Automobilen: Das 5W-30 Motorenöl kostet gegenüber einem 10W40 etwa 10 Franken pro Liter resp. 50 Franken pro Ölwechsel mehr.

Der Garagist soll den Kunden aktiv auf das Thema Motorenöl ansprechen. Den Kunden ist zu empfehlen, den Ölstand regelmässig zu prüfen und einen Liter Reserveöl im Kofferraum zu haben. Dies kann nach jedem Service den Kunden aktiv angeboten werden, damit sie jederzeit das richtige Öl dabei haben.

Der Kunde kann bei jeder Gelegenheit auf das Thema Motorenöl angesprochen werden: bei der Bezahlung, wenn der Kunde sein Fahrzeug in die Annahme bringt oder wenn er seinen Gebrauch- oder Neuwagen abholt.

Der Garagist kann seine Kompetenz in Motorenöl jederzeit und im Rahmen von Aktionen aufzeigen: beispielsweise im Rahmen der Ferien- und Saisonchecks, am Tag der offenen Tür oder bei sonstigen Aktionen. <



| | |
|--|--|
| | 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

**AUTO
INSIDE**

Das auflagenstärkste Fachmagazin für die Schweizer Garagisten

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

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

Verlag
AUTOINSIDE
Wölflistrasse 5, Postfach 64, CH-3000 Bern 22
Telefon: +41 (0)31 307 15 15
verlag@autoinside.ch, www.autoinside.ch

Administration und Aboverwaltung
Jahresabonnement
CHF 110.– inkl. MWST,
Einzelnummer
CHF 11.– inkl. MWST

Kontakt: Alain Kyd
Telefon: +41 (0)31 307 15 15
abo@agvs-upsa.ch, www.agvs-upsa.ch

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

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

Weitere Beiträge von: Manuela Jost, Olivier Maeder, Daniel Schwab

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

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

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

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



Derendinger Fachwissen

TechPool Academy: Praxisorientiertes Wissen

Mit einem breiten Kursangebot bietet TechPool optimale Möglichkeiten, sich mit den neusten Innovationen der Autobranche vertraut zu machen. Der Fokus wird auf Aktualität, Professionalität und Erfahrung gelegt. Gut ausgebildete Mitarbeiter in der Werkstatt schaffen Vertrauen und Kompetenz.

Vielseitiges Kursprogramm

Das vielseitige Kursprogramm von TechPool, welches in drei Stufen aufgeteilt ist, richtet sich nach den Bedürfnissen der modernen Garage. Die verschiedenen Level beziehen sich auf den Kursinhalt (Aufbau, Funktion, Prüfung, Diagnose, Reparatur, Ersatz). TechPool bietet in Zusammenarbeit mit diversen Organisationen wie carrosserie suisse, Kältemittelverband, Electrosuisse, STF Winterthur und anderen Firmen Kurse in verschiedenen Fachrichtungen an.

Kompetent und motiviert

15 kompetente und motivierte Kursleiter (z.T. auch Bosch zertifiziert) vermitteln Wissen mit konkretem Praxisbezug in drei Sprachen (deutsch, französisch und italienisch). In den TechPool-Ausbildungszentren (Hunzenschwil, Etagnières, Riva San Vitale) werden die Fahrzeuge themenbezogen präpariert. Somit erhalten die Kursteilnehmer das nötige Rüstzeug, um ihre täglichen Reparaturarbeiten und Diagnosestellungen effizient zu erledigen. Zahlen und Fakten

Bei Fragen zum Kursangebot steht Ihnen unsere Kursadministration unter der **Telefon-Nr. 044 835 29 66** oder via E-Mail **kurse@derendinger.ch** gerne zur Verfügung. Auf der Internetseite **www.derendinger.ch** finden Sie das laufend aktualisierte Kursangebot.

Derendinger



TECHPOOL
■■■ automotive support