

AUSGABE 6 - JUNI 2016

AUTO INSIDE

Das Fachmagazin für die Schweizer Garagisten

**Carwash-Mekka: Weshalb sich ein Besuch
in Stuttgart lohnt**

Seiten 9 bis 17

**Risiko-Strategie: Wie ein 24-Jähriger das
Glück als Garagist fand**

Seiten 23 bis 25

**Fakten-Check: Weshalb ein Ja «zur fairen
Verkehrsfinanzierung» den Garagisten hilft**

Seiten 34 bis 35



BMW Motorsport
Premium Technology Partner



MADE FOR EACH OTHER

**TECHNOLOGIETRANSFER VON DER
RENNSTRECKE AUF DIE STRASSE.**

**BMW MOTORSPORT VERTRAUT AUF SHELL HELIX
MOTORENÖLE. SETZEN AUCH SIE AUF DIE
BEWÄHRTE SHELL HELIX MOTORENÖL-TECHNOLOGIE.**

Shell
HELIX ULTRA
with PUREPLUS Technology



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.

Juni 2016



9 Vom 14. bis 16. Juni findet in Stuttgart die grosse Carwash-Ausstellung statt. Es werden auch zahlreiche Schweizer Gäste erwartet. Mit AUTOINSIDE reisen Sie gut informiert in die Schwaben-Metropole.



34 Endspurt im Abstimmungskampf: Die Initiative «für eine faire Verkehrsfinanzierung» hilft dem Autogewerbe und braucht die Hilfe des Autogewerbes.



Shell Helix Motoröle: BMW Motorsport setzt auf die bewährte Shell Helix Motorenöl-technologie.

Editorial

5 Garagist ist kompetenter Ansprechpartner

Kurz notiert

Fokus

- 9 Stuttgart wird zum Carwash-Mekka
- 10 Der Stylist unter den Spezialisten
- 11 Lösungen für erfolgreiches Waschgeschäft
- 12 Neue Erfahrungen bei Fahrzeugwäsche
- 14 Umfangreiches Angebot für Tankstellen
- 15 Waschanlage mit Fernüberwachung
- 16 Autowaschen als farbenfrohes Erlebnis
- 17 Biologische Abwasserbehandlung
- 18 Passgenaue Karosserieteile
- 19 Einstellwerkzeug für Assistenzsysteme
- 20 Ein guter Partner für Carrosseriebranche
- 21 Neuer Multi-Material-Mix-Reparaturplatz

Werkstatt und Kundendienst

- 22 AEC-Newcomer des Monats aus Schattdorf
- 23 Eine einfache Strategie: vorwärts ins Risiko
- 26 Wichtige Kennzahlen auf einen Blick
- 26 RDKS: Beratung – Technik – Verkauf

Nutzfahrzeuge

27 Kräftiges Wachstum bei den Lastwagen

Dienstleistungen

- 29 Recht bekommen, wo Sie recht haben
- 31 Bewundernswertes zum Jubiläum
- 33 Clever fahren mit EcoDrive

Politik

34 Jetzt an die Urnen – für unsere Strassen

Beruf und Karriere

- 36 Business Academy
- 38 Regionale Weiterbildungsmöglichkeiten
- 39 autoberufe.ch unterstützt Action auf 2 Rädern

Sektionen

- 40 2. Greenight im Autocenter Bern
- 40 Generalversammlung in Graubünden
- 41 Präsidentenwechsel im Berner Oberland

Auto und Wissen

42 Hydrodynamische Kraftübertragung

Garagenwelt

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

Cool & the Gang

Holen Sie sich die volle Klimageservice-Kompetenz



Hella Gutmann
hat alles, was
Werkstätten für
den professionellen
Klimageservice
brauchen!

Wer glaubt, bei Hella Gutmann gibt es nur erstklassige Diagnoseslösungen, liegt falsch. Auch beim professionellen Klimageservice können sich Werkstätten voll und ganz auf uns verlassen. Neben professionellen Husky-Klimageservicegeräten für alle gängigen Kältemittel versorgen wir Werkstätten auch mit sämtlichen Werkzeugen, Verbrauchsmaterialien und

Flüssigkeiten, die nötig sind. Alles in erstklassiger Qualität und mit gewohnt schneller Verfügbarkeit. Eben so, wie Sie es von uns gewohnt sind. Alle Informationen zum umfangreichen Klimageservice-Sortiment von Hella Gutmann gibt es unter klima.hella-gutmann.com und natürlich bei Ihrem Hella Gutmann-Vertriebspartner.

Tel.: 041-630 45 60

E-Mail: swiss@hella-gutmann.com

Ihr Hella Gutmann Vertriebspartner:

TECHNOMAG



GUTMANN

S O L U T I O N S

Der Garagist ist kompetenter Ansprechpartner

Liebe Leserin, lieber Leser

Vision, Strategie und Leitbild jeder Organisation sind regelmässig auf deren Aktualität zu hinterfragen. Dies erfolgt beim AGVS jährlich im Rahmen der Klausurtagung des Zentralvorstands und in nachfolgenden Diskussionen mit den Sektionspräsidenten und Chargenträgern aus den verschiedenen Kommissionen.

Anlässlich der Klausurtagung 2015 kam der Vorstand zum Schluss, die Strategie komplett zu überarbeiten. An der kommenden Delegiertenversammlung darf ich die neue Vision, die Strategie und das Leitbild vorstellen.

Es gilt nach wie vor, dass die Wirkung des AGVS als Ganzes – also als Gesamtorganisation – den grössten möglichen Nutzen für die Mitglieder sicherstellt. Unverändert bleiben die Berufsbildung, die Interessenvertretung gegenüber der Politik und den Behörden sowie die Dienstleistungen die tragenden Säulen der Verbandsaktivitäten. Immer zugunsten unserer Mitglieder.



«Der Garagist wird seine Rolle als freier Unternehmer noch konsequenter behaupten müssen.»

Neu steht in der Vision, dass die AGVS-Garagisten die kompetenten Ansprechpartner bei Themen rund um ganzheitliche Mobilitätslösungen des Individualverkehrs sind. Dabei nutzen die Mitglieder die Marke AGVS aus Überzeugung, weil diese für hohe Qualität und kundenfreundliche Dienstleistungen steht. Damit ist klar: Der Garagist wird sich noch mehr weg vom Verkäufer, Reparatuer und Serviceanbieter hin zum Anbieter von modernen Mobilitätslösungen wandeln und dabei seine Rolle als freier Unternehmer noch konsequenter behaupten müssen. Treiber

dieser Entwicklung ist das sich laufend verändernde Konsumverhalten der Kunden. Dies vor allem aufgrund der sich rasant ausbreitenden Digitalisierung in allen Geschäftsprozessen, in der Technik und bei den Marktentwicklungen.

Die Förderung der Autoberufe und das Sorge tragen zu einer ausgewogenen Fachkräftesituation werden wesentlich zur Bewältigung der künftigen Herausforderungen beitragen.

Der Garagist bleibt auch im Wandel der individuellen Mobilität kompetenter Ansprechpartner. Dafür wird sich der Auto Gewerbe Verband Schweiz zusammen mit seinen Mitgliedern und deren Mitarbeitenden als Win-win-Gemeinschaft einsetzen.

Gemeinsam sind wir immer stärker. Für Ihre Loyalität zum AGVS danke ich Ihnen.

Herzliche Grüsse

Urs Wernli
Zentralpräsident

Weniger Sorgen für Selbstständige.

Die Unternehmersversicherung 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



Neues Gesicht auf der AGVS-Geschäftsstelle

Per 1. Juni 2016 unterstützt René Schoch als Kundenberater den Aussendienst. Er betreut



René Schoch ist neuer Aussendienst-Mitarbeiter beim AGVS.

die Sektionen GL, GR, SG/AI/AR/FL und TG. Unser neuer Mitarbeiter hat mehrjährige Erfahrung im Automobilgewerbe und Aussendienst. Der AGVS heisst René Schoch herzlich willkommen und wünscht ihm viel Erfolg!

Führungswechsel bei Renault Suisse SA

Zum 1. Juli 2016 übernimmt Olivier Wittmann (48) die Generaldirektion der Renault Suisse SA und zeichnet ebenso



Olivier Wittmann ist neuer Generaldirektor bei der Renault Suisse SA.

verantwortlich für das Vertriebsgebiet «Central», bestehend aus Renault Suisse SA und Renault Österreich GmbH. Nach Abschluss seines Studiums an der Wirtschaftshochschule (ESCP-EAP) in Paris wurde Olivier Wittmann 1991 für Renault tätig. Wittmann folgt auf Uwe Hochgeschurtz (53), der zum Vorsitzenden des Vorstands der Renault Deutschland berufen worden ist.

sgv: neue Vorstandsmitglieder und stellvertretenden Direktor

Die Schweizerische Gewerbebekammer, das Parlament des sgv, wählt Georg Staub, Präsident von swisstaffing,



Henrique Schneider neuer stellvertretender Direktor beim Gewerbeverband.

und Olivier Mark, Präsident von jardinsuisse, neu in den sgv-Vorstand. Die beiden neuen Mitglieder ersetzen die zurücktretenden Mitglieder Kaspar Sutter, Präsident vom Bäcker- und Confiseurmeisterverband SBC und Felix Stutz, Präsident von Swissmechanic. Ihren Rücktritt aus dem sgv-Vorstand hat auch die Nationalrätin und neue Präsidentin der FDP-Schweiz Petra Gössi eingereicht. Diese

Vakanz wird im Verlaufe des Jahres ersetzt. Neu als stellvertretenden Direktor des Schweizerischen Gewerbeverbands sgv wählt die Schweizerische Gewerbebekammer Henrique Schneider. Schneider arbeitet seit 2009 als Ressortleiter Wirtschaftspolitik, Umwelt- und Energiepolitik für den Schweizerischen Gewerbeverband sgv und unterstützt die Direktion ab sofort in der neuen Funktion.

Standex lässt kultigen VW-Bus aufwendig restaurieren

In 250 Arbeitsstunden von der Rostlaube zum strahlenden historischen Showcar: Den alten VW-Bus, der 2015 für die André Koch AG auf grosse Jubiläumstour ging, hatte die globale Reparaturmarke Standox anlässlich des 60-jährigen Jubiläums im vergangenen Jahr aufwendig restaurieren lassen. Anlässlich des Jubiläums bestückte der André-Koch-Aussendienst das restaurierte Schätzchen im vergangenen Jahr mit Grill-Equipment, Pavillons und jeder Menge Leckereien und brachte auf einer Tour das Standox-Jubiläum zu den André-Koch-Partnerbetrieben. Die Kunden des Rundum-Ser-

vice-Partners für Reparaturwerkstätten waren begeistert. Heute setzt Standox den Veteran bei Kunden, Veranstaltungen und auf Messen als Showcar ein.

Jürg Wittwer neuer TCS-Generaldirektor

Der Verwaltungsrat des Touring Club Schweiz hat Jürg Wittwer zum neuen Generaldirektor gewählt. Der 49-jährige Ökonom wird sein neues Amt am 1. Juli 2016 antreten. Wittwer



Neuer Generalsekretär beim TCS: Jürg Wittwer.

hat Reiseversicherungsunternehmen in der Schweiz, aber auch in Spanien, Portugal und den USA geführt. Als operativer Leiter wird er die Aufgaben haben, die Herausforderungen des Wettbewerbs anzunehmen,



Die André Koch AG auf Tour: Hier posiert das Team der Huggel Carrosserie AG in Münchenstein mit dem schicken Kult-Bulli.

Unternehmerische Freiheit

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



CG Car-Garantie Versicherungs AG: Grössere Niederlassung und breiteres Angebot.

gemeinsam mit den Sektionen die Leistungen für die TCS-Mitglieder auszubauen und den TCS in eine erfolgreiche Zukunft zu führen.

Schweizer Niederlassung von CarGarantie vergrössert

Zum 1. Mai 2016 ist die Schweizer Niederlassung der CG Car-Garantie Versicherungs-AG (CarGarantie), einem der führenden und erfahrensten Spezialversicherer Europas, von Binningen nach Therwil gezogen. Die neuen Räumlichkeiten verfügen über eine moderne Ausstattung und bieten dem stetig gewachsenen Team von CarGarantie mehr Platz. Seit dem 1. März 2016 hat CarGarantie zudem sein Produktportfolio in der Schweiz um die Reifengarantie erweitert. Die Garantie greift, wenn an einem Reifen unerwartet Schäden auftreten, die durch eingefahrene spitze Gegenstände (wie Nägel, Schrauben, Scherben etc.), einen Bordsteinanprall oder durch Platzen des Reifens entstehen. Mit der Reifengarantie trägt CarGarantie dem zunehmenden Wunsch der Kunden nach Sicherheit und Planbarkeit Rechnung. Gleichzeitig ist sie ein weiterer Baustein, der in der Garage für zufriedene Kunden sorgt und

dem Händler als Verkaufsargument dienen kann. Zudem erhöht sie die Werkstattauslastung des garantiegebenden Betriebs. In der Schweiz kooperiert CarGarantie derzeit mit den Importeuren Chevrolet, Ford, Harley-Davidson, KTM, Mercedes-Benz, Opel, Renault, SsangYong und Volvo sowie einem Grossteil der Fachhändler.

Repanet Suisse auf Kundenreise im Land der Motoren

Wer träumt nicht davon, einmal einen Blick hinter die Kulissen von Italiens Motorsport-Grössen zu werfen? Repanet Suisse erfüllte seinen Partnerbetrieben diesen Traum: Unter dem Motto «Motor Mania e Dolce Vita» ging es für insgesamt 20 Teilnehmer Anfang April in die Emilia-Romagna. Die Besucher erwartete dort ein



Ein Besuch des Ferrari-Museums entführte die Teilnehmer auf eine spannende Reise durch die Geschichte des Unternehmens.

bunter Mix aus kulinarischen Exkursen und Ausflügen zu den Produktionsstätten von Lamborghini, Ducati, Pagani und Ferrari. Einen besonderen Höhepunkt hierbei bildete der Besuch bei Pagani Automobili: «Wann hat man sonst schon einmal die Chance, in das Werk des wohl exklusivsten Automobilherstellers der Welt zu schauen?», gibt Enzo Santarsiero, CEO der André Koch AG, zu bedenken.

Jan Hinrichs neuer Chief Marketing Officer von Scout24

Seit 11. April 2016 ist Jan Hinrichs (36) verantwortlich für das Marketing der Scout24 Schweiz AG und verstärkt als Chief Marketing Officer die Geschäftsleitung des grössten Schweizer Netzwerks von Onlinemarktplätzen. Hinrichs

kommt vom deutschen Reiseunternehmen Thomas Cook. Olivier Rihs, CEO von Scout24: «Wir wollen die marktführende Stellung unserer Online-Plattformen autoscout24.ch, motoscout24.ch, immoscout24.ch und anibis.ch weiter ausbauen. Ich bin überzeugt, dass Jan Hinrichs zusammen mit seinem



Jan Hinrichs verstärkt das Team von Scout24.

Team entscheidend dazu beitragen wird und freue mich auf die Zusammenarbeit mit ihm.»

Der beste Schweizer R-M Lackierer heisst Bajrami

Am Freitag, 15. April 2016, wurde im Rahmen der grossen Finalfeier des Internationalen Best Painter Contest 2016 im R-M Schulungszentrum in Wangen an der Aare der beste Schweizer R-M Junglackierer gekürt. Die Spannung bei den zehn Finalisten, war regelrecht spürbar, als Sebastian Wyder, Technischer Leiter bei R-M, die drei Topplatzierten mit Trommelwirbel bekannt gab. Vom 4. bis 14 April absolvierten jeweils zwei Kandidaten gemeinsam während eines ganzen Tages die praktische Prüfung. Bei den Aufgaben wurde die Beachtung

le GARAGE,
das partnerschaftliche
Garagenkonzept Ihrer ESA



le GARAGE

Die Marke Ihrer Wahl



Sphend Bajrami gewinnt den Lackierer-Wettbewerb vor Claudia Kurz (links) und Corinne Deubelbeiss (rechts).

der aktuellen Gesundheits- und Umweltschutzbedingungen genau bewertet. Die beste Leistung zeigte Sphend Bajrami von der Carrosserie José Barth aus Courroux JU. Silber und Bronze ging an zwei Frauen: Corinne Deubelbeiss und Claudia Kurz von der Carrosserie und Spritzwerk W. Eichelberger AG aus dem Mägenwil AG überzeugten durch ihre Arbeit bei der praktischen Prüfung. Bajrami wird die Schweiz im September 2016 beim internationalen Wettbewerb in Clermont bei Paris vertreten.

Bereit für Mazda!

Nach einer mehrmonatigen Bauphase hat die Autohaus Wederich, Donà AG ihr neues Domizil für Mazda direkt an der Rennbahnkreuzung in Muttenz eröffnet. Das Gebäude mit

seiner lichtdurchfluteten Architektur und modernen Einrichtung, widerspiegelt dabei den neuen Markenauftritt des japanischen Herstellers und bietet auf 400 m2 reichlich Platz für Verkauf, Kundendienst und Präsentation der gesamten Modellpalette. Mit der Eröffnung des neuen Domizils, setzt die Inhaberfamilie Donà zudem ein weiteres Zeichen in ihrer eingeschlagenen Vorwärtsstrategie. In der neuen Mazda-Welt in Muttenz wird die ganze Bandbreite von Modellen,



Die Autohaus Wederich, Donà AG und ihr neues Domizil in Muttenz.



Der Vorstand der Genossenschaft Testcenter AGVS ist wieder komplett (v.l.n.r.): Martin Sollberger, Oliver Kalt, Präsident Toni Mancino, Felix Emmenegger und Thomas Kaiser.

Ausstattungen und Farben präsentiert.

GV der Genossenschaft Testcenter AGVS

Toni Mancino begrüßte am Donnerstag, 21. April 2016, die Mitglieder der Genossenschaft Testcenter AGVS, Aargau, zur 16. ordentlichen Generalversammlung in Lenzburg. Die Versammlung wählte Oliver Kalt einstimmig in den Vorstand. Nach einer Schweigeminute für den verstorbenen Urs Klötzli würdigte Toni Mancino dessen Einsatz im Vorstand. Urs Klötzli engagierte sich seit der Gründung der Genossenschaft während 16 Jahren tatkräftig im Vorstand. Am 6. Januar 2016 wurde er völlig unerwartet aus dem Leben gerissen. Die im Vorstand entstandene Lücke wird durch Oliver Kalt geschlossen.

Veränderungen bei Federal-Mogul Motorparts

Martin Hendricks, President Global Braking und Regional President EMEA, verantwortet seit Anfang April den Bereich Aftermarket EMEA. Damit übernimmt er die Funktion von



Massimo Altafini und Martin Hendricks.

Olivier Legrand, der das Unternehmen Ende März verlassen hat. Massimo Altafini, bisher Managing Director für Südeuropa, wird neuer Vice President Sales Aftermarket EMEA.

i Täglich aktuelle News: www.agvs-upsa.ch



Weiter kommen.
Schweizer Motorenöl von AVIA für Personenwagen.

Die 6 synthetischen Hightech-AVIA-Motorenöle mit LowSAPS-Technologie erfüllen sämtliche aktuellen ACEA/API-Spezifikationen und Betriebsvorschriften für EURO-4-PW-Motoren mit Dieselpartikelfilter (DPF), TDI-Pumpendüse und für Benzinmotoren mit und ohne LongLife-Service.

AVIASYNTH DPF PLUS C 1	ACEA 2012	SAE 5W-30
AVIASYNTH DPF PLUS C 2	ACEA 2012	SAE 5W-30
AVIASYNTH DPF PLUS C 3	ACEA 2012	SAE 5W-30
AVIASYNTH DPF PLUS C 3	ACEA 2012	SAE 5W-40
AVIASYNTH DPF PLUS C 4	ACEA 2012	SAE 5W-30
AVIASYNTH VW LongLife III	ACEA 2012	SAE 5W-30

AVIA Motorenöle.
Qualität, die überzeugt.



Uniti expo, 14. bis 16. Juni 2016

Carwash-Mekka Stuttgart

Weil an der Automechanik in Frankfurt das unter den Carwash-Anbietern heiss begehrte Freigelände verkleinert wurde, weicht die Branche an die Uniti nach Stuttgart aus. Für die interessierten Schweizer Garagisten ist das ein Glücksfall. Drei Stunden weniger Anfahrtszeit und trotzdem das gesamte Angebot der in der Schweiz vertretenen Marken sehen. Mario Borri, Redaktion

■ Auch den Veranstaltern der 2. Uniti Expo kommen die Änderungen an der Automechanik gelegen. Sie haben ihr Konzept kurzerhand weiterentwickelt und damit die Carwash-Branche überzeugt. Führende Hersteller von Autowaschanlagen, Zubehör und Waschchemie unterstützen die Uniti expo als neue europäische Leitmesse und werden in Stuttgart ausstellen. Dazu Stephan Weber, Vorstand der WashTec AG, dem weltweit grössten Hersteller von Waschanlagen: «Das schlüssige Konzept hat uns vom Potenzial dieser neuen Veranstaltung überzeugt. WashTec wird 2016 mit einem 600 m² grossen Stand und dem gesamten Produktsortiment für die Tankstelle sowie die professionelle Autowäsche vertreten sein.»

Zur Uniti expo

Trotz der Neuausrichtung bleibt die Uniti expo auch Leitmesse der europäischen Tankstellenbranche. Die dreitägige Fachmesse und Informationsveranstaltung findet im zweijährigen Rhythmus im Internationalen Messe- und Kongresszentrum in Stuttgart statt. Die erste Uniti expo wurde im Juni 2014 ausgerichtet und von insgesamt 11 000 Fachbesuchern aus 92 Ländern besucht. <



So kommen Sie an die Uniti expo

Die Landesmesse Stuttgart befindet sich direkt an der Autobahn 8, Ausfahrt Flughafen/Messe. Es stehen ausreichend Parkmöglichkeiten in unmittelbarer Nähe zur Messe zur Verfügung. Während der UNITI expo wird die Zufahrt zu den Parkplätzen über ein dynamisches Verkehrs- und Parkleitsystem geregelt.

Adresse für Navis:

Flughafenstrasse/Flughafen, 70629 Stuttgart

Weitere Infos: www.uniti-expo.de

INFO

Sind Sie unser neuer Partner?

Mit Ihrem Beitritt zum AutoCoach-Garagennetz bleiben Sie weiterhin ein unabhängiger Unternehmer und geniessen absolute Entscheidungsfreiheit. Sie profitieren von einem sauberen, prägnanten Auftritt, von einer hochwertigen Beschriftung, von einer hilfreichen Werbeunterstützung und von attraktiven Konditionen. Profitieren Sie jetzt von unserer Unterstützung und wählen Sie den Weg zum nachhaltigen Erfolg!



Für zusätzliche Informationen:
Technomag, 3000 Bern 5
Tel. 031 379 84 84
info@autocoach.ch



Aquarama (Halle 1, Stand G71)

Die Stylisten unter den Carwash-Spezialisten

Der italienische Hersteller Aquarama produziert seit über 20 Jahren Hochdruckreinigungssysteme und investiert in Forschung und Entwicklung. Dank Innovation, Zuverlässigkeit, Qualität und hohem Produktionsstandard hat Aquarama schon mehrere Patente erhalten. Mario Borri, Redaktion

■ Aquarama stellt Portalwaschanlagen, Waschstrassen und Selbstbedienungssysteme her. Das elegante Design ist eine Besonderheit, die Aquarama-Produkte von anderen unterscheidet. Aquarama bietet zudem einen professionellen Service nach Mass: Machbarkeitsanalysen, eingehende Integrationsstudien, Planung der hydraulischen und elektrischen Anlage sowie Planzeichnungen. Die Installation und Realisation von Anlagen erfolgt durch qualifizierte Techniker.

Kompletter Partner

Im After Sales kann sich der Kunde auf professionelle Unterstützung verlassen. Aquarama ist mehr als ein Hersteller von Anlagen. Aquarama ist ein kompletter Partner rund ums Autowaschen. An der Uniti stellt Aquarama die Portalwaschanlage «Stargate 6» in den Vordergrund. Als italienischer Hersteller will Aquarama den Besuchern die Qualität und das Design ihrer Anlagen näherbringen.



Aquarama-CEO Samuele Bosio zu Besuch in der Schweizer Niederlassung in Oberentfelden.

Drei Fragen an Aquarama-CEO Samuele Bosio

Was bedeutet die Uniti für Aquarama?

Die Uniti als Leitmesse für die europäische Tankstellenbranche ist für Aquarama enorm wichtig. Denn ein grosser Teil der Waschanlagen wird heute an internationale Treibstoffgesellschaften verkauft. Aquarama hat unter anderem Verträge mit ENI, Total France und Total Italia.

Wie beurteilen Sie die Situation auf dem Waschanlagen-Markt?

Nach einer Zeit der Krise in verschiedenen Ländern Europas hat sich die Anzahl der Waschanlagen-Hersteller reduziert. Auch die Verkäufe gingen zurück, diese erholen sich nun langsam wieder. Das Niveau von 2008 bis 2010 wird jedoch noch nicht erreicht. Doch die Gewissheit, dass der Maschinenpark vielerorts in die Jahre gekommen ist, gibt Anlass zur Hoffnung, weitere Anlagen zu verkaufen.

Wie viele Anlagen verkauft Aquarama pro Jahr?

Wie gesagt, die Aussichten für 2016 sind sehr gut. Die Produktion konnte gegenüber 2015 beträchtlich gesteigert werden. Heute werden 600 Anlagen pro Jahr produziert und in 40 Länder geliefert. <

www.aquarama.it/de



Am Uniti-Stand stellt Aquarama die Portalwaschanlage «Stargate 6» in den Vordergrund.

Otto Christ AG (Halle 1, Stand G40)

Neue Lösungen für ein erfolgreiches Waschgeschäft

Die Otto Christ AG präsentiert an der Unifi expo die aktuelle Maschinenteknik aus den Bereichen Portalwaschanlagen, SB-Waschplätze, Waschstrassentechnik, Wasseraufbereitungsanlagen, Christ-Xpress sowie Christ-Car-Care. Mario Borri, Redaktion

■ Unter dem Motto «Christ – The Real Carwash Factory» werden die neuesten Lösungen im Bereich der Fahrzeugwäsche dem breiten Publikum vorgestellt. Kunden können sich eindrucksvoll davon überzeugen, dass Christ als Innovationsführer einzigartige Lösungen für ein erfolgreicheres Waschgeschäft bietet. Dabei stehen im Fokus: eine einfache Maschinenbedienung, höhere Wasch- und Trockenleistung, gesenkte Betriebskosten, das Wascherlebnis für den Endverbraucher, eine direkte Versorgung und Service im Chemie-Sektor sowie ein schneller, kostengünstiger Kundendienst.

Von der schnellen Truppe

Auf dem 300 m² grossen Messestand wird unter anderem das Flaggschiff der Christ-Portalanlagen, die PRIMUS, ausgestellt. Der Vitesse-Hochdruck, vorgelagert vor den Seitenwalzen, und die Sonderwachseinrichtung Protect-Shine-Express machen diese Maschine zum Kapazitätswunder. Optisch für den Washkunden erlebbar wird die Fahrzeugwäsche im Vollprogramm in nur 6 Minuten und 13 Sekunden abgewickelt.

Drei Fragen an Markus Tschuran, Niederlassungs- und Serviceleiter

Warum lohnt sich der Besuch für den Schweizer Garagisten an der Messe und an Ihrem Stand?

Wir zeigen auf unserem Messestand nicht nur, dass Christ alle Anforderungen im Bereich Fahrzeugwäsche erfüllen kann, sondern auch als Innovationsführer Lösungen anbietet, die den geschäftlichen Erfolg des Investors nachhaltig sichern. Niedrige Betriebskosten mit einem flächendeckenden Werkskundendienst sind bei Christ eine Selbstverständlichkeit. Für den Schweizer Garagisten kommt hinzu, dass die Anreise nach Stuttgart schnell und bequem ist.



Auf dem 300 m² grossen Messestand wird unter anderem das Flaggschiff der Christ-Portalanlagen, die PRIMUS mit vorgelagertem Vitesse-Hochdruck, ausgestellt

Was sind die Trends bei den Waschanlagen?

Weniger Stromverbrauch, höhere Energieeffizienz bei verbesserter Waschleistung und attraktivem Design. So lautet unser Motto. Das ist uns als Innovationsführer sehr wichtig.

Wieviel Anlagen verkauft die Otto Christ AG etwa pro Jahr?

Im vergangenen Jahr konnten wir über 1200 Portalanlagen weltweit absetzen. <



Markus Tschuran ist der Niederlassungs- und Serviceleiter der Otto Christ AG Schweiz in Bremgarten.

www.christ-ag.com

Istobal (Halle 1, Stand I60)

Neue Erfahrungen bei der Fahrzeugwäsche

Der spanischen Waschanlagen-Spezialist ist ein Weltmarktleader im Carwash-Business. In der Schweiz werden Istobal-Anlagen von der KSU-A Technik AG vertrieben und gewartet. **Mario Borri**, Redaktion

■ Istobal hat ein gutes Geschäftsjahr hinter sich. Die Spanier konnten 2015 ihren Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 19 Prozent steigern. Für das laufende Jahr rechnet Istobal mit einer weiteren Erhöhung des Umsatzes um 10 Prozent. Neben der Erschliessung neuer Märkte wie Australien und China steht die Verstärkung der Präsenz in den bestehenden Märkten für 2016 im Vordergrund. Dazu gehört auch der Auftritt bei der Uniti expo.

Flexibel und individuell

Ein Highlight am Istobal-Stand wird die neue Portalwaschanlagen-Serie M'NEX sein. Die neue Generation wurde geschaffen, um die allerhöchsten Ansprüche in der Welt der Autowäsche zu erfüllen. Dank den vielseitigen und einzigartigen Ausstattungsmöglich-

keiten können Betreiber einer Istobal M'NEX-Waschanlage exklusive Mehrwerte für ihre Waschkunden anbieten. Auf Komfort und Sicherheit wurde besonders Wert gelegt, so ist z. B. die Durchfahrtsbreite der Anlagen mit 2,5 Meter besonders grosszügig konzipiert. Ausserdem sind alle M'NEX-Portale mit einem flexiblen Programmiersystem neuester Generation ausgestattet, das eine individuelle Programmierung des Waschablaufs ermöglicht.



Sergio Lian, Leiter Carwash bei KSU.

NEW SSW WHEELS



SSW
PERFORMANCE WHEELS

SSW Nelson full polish black matt
Size 8.5x19



SSW
PERFORMANCE WHEELS

SSW Circuit full polish black matt
Size 8x18



SSW
PERFORMANCE WHEELS

SSW X-Act black lip-polished
Size 9x20 / 10x20

Drei Fragen an Sergio Lian, Leiter Carwash bei der KSU-A Technik AG

Warum lohnt sich der Besuch für den Schweizer Garagisten an der Uniti am Istobal-Stand?

Der Besuch der ganzen Messe lohnt sich, denn so können sie die Anlagen der verschiedenen Hersteller 1:1 vergleichen. Dabei wird man sehen, dass Istobal-Produkte in Sachen Verarbeitungsqualität und Technologie auf einem Top-Niveau sind und mit deutschen Marken durchaus auf Augenhöhe agieren.

Was sind die Trends bei den Waschanlagen?

Individualisierung ist auch bei den Waschanlagen das Schlagwort. Man will nicht die genau gleiche Anlage wie die Konkurrenz, auch wenn man auf die gleiche Marke setzt. Ausserdem wird der Umweltaspekt immer wichtiger. Und das Auto-waschen soll zum Erlebnis werden, das alle fünf Sinne anspricht.

Wie viele Waschanlagen verkauft KSU pro Jahr?

Das Gesamtvolumen auf dem Schweizer Markt beträgt rund 120 Anlagen pro Jahr. Gut ein Drittel des Marktes decken wir mit Istobal-Anlagen ab. <



Die Istobal M'NEX 28 wäscht und trocknet ein Auto in nur 90 Sekunden. Die Anlage ist für hohen Durchsatz ab 9 Meter Hallenlänge geeignet.

www.ksu.ch/www.istobal.com

Klar können Sie Ihre Kunden online einladen ...



...zusammen mit einer Einladung per Brief kommen mehr Gäste.



Die Wirkung macht den Unterschied.

Erreichen Sie als KMU mehr mit Ihrer Werbung, indem Sie auf den Werbefrief setzen. Wir sagen Ihnen wie: post.ch/wirkung-kmu

DIE POST
Gelb bewegt.

Kärcher (Halle 1, Stand G60)

Umfangreiches Angebot für Tankstellen und Pflegecenter

Kärcher stellt leistungsfähige Neuheiten vor. Dazu gehören vier Forecourt-Geräte, die dem Kunden als zusätzliches Serviceangebot zur Verfügung stehen sowie ein neues Start- und Bediensystem. **Mario Borri**, Redaktion

■ Bei den Forecourt-Geräten handelt es sich um den Mattenreiniger Matty, den Perfume Tower, der frischen Duft für das Auto spendet, den Air Tower für die Überprüfung und Korrektur des Reifendrucks und den Air Water Tower für die Ausgabe von Wasser und Luftdruck. Die Geräte kommen einzeln oder kombiniert beispielsweise an Tankstellen oder Pflegecentern zum Einsatz. Der Betreiber kann seinen Kunden so einen umfassenden Reinigungs-, Pflege- und Wartungsservice anbieten.

Daten erfassen und verwerten

Das neue Start- und Bediensystem CR 214 für Portalwaschanlagen wurde eigens von Kärcher entwickelt. Der Betreiber kann komfortabel und flexibel Einfach-, Mehrfach- oder Dauerwaschkarten ausgeben, die der Kunde als Eingabecode erhält. An der Anlage selbst wird er an einem Farbdisplay sicher durch das Programm geführt. Das Gerät bietet dem Betreiber die Möglichkeit, Daten seiner Anlage wie Wäschezahlen zu erfassen und auszuwerten. So kann er bei Bedarf Anpassungen vornehmen und die Wirtschaftlichkeit seines Betriebs erhöhen.

Drei Fragen an Karl Steiner, Managing Director Kärcher AG Schweiz

Was sind die Trends bei den Waschanlagen?

Eine hohe Flexibilität bei den Programmen ist wichtig, um individuell auf die Kundenbedürfnisse eingehen zu können. Dazu ge-



Das neue Start- und Bediensystem CR 214 für Portalwaschanlagen wurde eigens von Kärcher entwickelt. An der Anlage wird der Kunde an einem Farbdisplay sicher durch das Programm geführt.

hören auch Kurzprogramme. Ebenso sind intelligente Zahlssysteme immer mehr im Kommen.

Welches Produkt ist das Highlight am Kärcher-Stand?

Ein Highlight ist der Räderwäscher, der eine besonders gründliche Felgenreinigung bei der Autowäsche in Portalwaschanlagen ermöglicht. Eine Vorbehandlung mit Reinigungsmittel, Hochdruckdüsen und drei sich drehende Tellerbürsten sorgen für ein bestmögliches Reinigungsergebnis. Die drei Tellerbürsten – davon zwei kleine in Schrägstel-

lung – überzeugen durch ein wichtiges Detail: Ihre Borsten sind unterschiedlich lang und erinnern an eine elektrische Zahnbürste, deren Wirkprinzip hier nachempfunden wird.

Werden Sie an der Messe Anlagen verkaufen?

Der Fokus liegt zunehmend auf dem Austausch mit dem internationalen Fachpublikum und Entscheidern, auf dem Ausbau unseres Netzwerkes sowie den zahlreichen neuen Kontakten. <

www.kaercher.ch



Karl Steiner, Managing Director Kärcher AG Schweiz.

Tammermatic (Halle 1, Stand J21)

Waschanlagen mit Fernüberwachung

Die Tammermatic Gruppe ist ein globales Hochtechnologieunternehmen, das Waschanlagen für Autos, Schwertransportfahrzeuge, Busse und Bahnen herstellt. In der Schweiz wird Tammermatic von Rogrotech vertrieben. Mario Borri, Redaktion

■ Autowaschservices bilden einen beträchtlichen Anteil des Geschäfts von Tankstellen, Betriebszentralen und Handelsketten – bei manchen Unternehmen sind sie sogar die Haupteinnahmequelle. Mit einer zuverlässigen und schnellen Autowaschanlage kann die Kapazität in der Saison deutlich gesteigert werden. Vielseitige Mehrwertleistungen wie Wachsen und Räderpolitur steigern wiederum die Anziehungskraft der Waschanlage und heben die Durchschnittspreise für die Wäsche.

Kundenzufriedenheit fördern

Ein glänzendes Reinigungsergebnis und eine angenehme Wascherfahrung fördern die Kundenzufriedenheit und locken den Kunden, wiederholt zu kommen. Die Tammermatic Group verfügt über beinahe 50 Jahre Erfahrung in der Planung und Herstellung von Autowaschanlagen. Sie bietet ihren Kunden technischen Vorsprung und zuverlässige Kooperation im Waschbetrieb.

Drei Fragen an Lukas Grossen, Betriebsleiter der Rogrotech GmbH Warum lohnt sich der Besuch für den Schweizer Garagisten an der Uniti am Tammermatic-Stand?

Tammermatic konzentriert sich stets auf die Ansprüche ihrer Kunden und sucht gemeinsam mit ihnen die besten individuellen Lösungen. Unser Leitgedanke besteht immer darin, dem Kunden zu helfen, mit der Autowäsche das beste Ergebnis zu erzielen. Für den Schweizer Garagisten lohnt sich der Besuch, um unsere neueste Autowaschtechnik zu sehen.

Was sind die Trends bei den Waschanlagen?

Waschanlagen mit Fernüberwachung. Diese steigert die Funktionssicherheit der Maschine und ermöglicht die Analyse der technischen Daten und die Feineinstellung der Waschanlage sowie die Überwachung der Ereignisse in der Anlage mit einem Live-Bild über eine Internetverbindung.



Lukas Grossen, Betriebsleiter Rogrotech.

Welches Produkt ist das Highlight am Tammermatic-Stand?

Die Portalwaschanlage T700 Lux. Sie bietet die beste Autoreinigung auf dem Markt und ist auch für die sanfte Behandlung anspruchsvoller Fahrzeuge geeignet. Unter anderem misst die T700 Lux das Seitenprofil des Fahrzeugs und steuert damit die Dachbürste und die Dachdüse so, dass alle Hindernisse umgangen werden. Mit demselben Programm können jetzt auch Skiboxen und Pick-ups gewaschen werden. Die Wahl des falschen Programms ist nicht mehr möglich. <

www.rogrotech.ch



Die Portalwaschanlage T700 Lux misst unter anderem das Seitenprofil des Fahrzeugs und steuert damit die Dachbürste und die Dachdüse so, dass alle Hindernisse umgangen werden.

WashTec (Halle 1, Stand H40)

Autowaschen als farbenfrohes Erlebnis

Maximise your business: Unter diesem Motto präsentiert WashTec – weltweit führender Anbieter von Lösungen rund um die Fahrzeugwäsche – an der Uni expo in Stuttgart die Trends und Innovationen der Branche. Mario Borri, Redaktion

■ Bereits die Gestaltung des Messestands von WashTec bringt den Fokus der diesjährigen Messe auf den Punkt: Eine «Profit Station» empfängt das internationale Fachpublikum. Hier erleben die Besucher eine Vielzahl innovativer Produkte und Lösungen rund um das Waschgeschäft. Portal- und SB-Waschanlagen, Waschstrassen, Waschchemie und die zugehörigen Bediengeräte und Systeme erwarten die Messebesucher. WashTec stellt den Kundennutzen in den Vordergrund und präsentiert Optionen, um mehr Waschumsätze zu generieren.

Farbenfrohes Autowaschen

Ab sofort gibt es bei der Autowäsche an Portalanlagen ein einzigartiges Erlebnis. Durch den LED-beleuchteten voluminösen Schaumvorhang wird die Vorwäsche zum farbigen Highlight – FoamSensation. Am höhenverstellbaren FlexStream Dachtrockner angebracht wird der beleuchtete Schaum perfekt aufgetragen. Zur sicheren und komfortableren Ein- und Ausfahrt in die Anlage präsentiert WashTec die beleuchtete Radführungsschienen StarTrack. Doch steht nicht nur das Erlebnis einer Autowäsche im Mittelpunkt, sondern auch das Ergebnis. Für die beste Heckwäsche steht das neue Bürstensystem MultiFlex.

Drei Fragen an Carmelo Battaglia, Produktmanager bei der ESA

Warum lohnt sich der Besuch für den Schweizer Garagisten an der Messe und an Ihrem Stand?

Ein Besuch am WashTec-Stand lohnt sich für jeden, der seine Waschumsätze durch innovative Optionen generieren möchte.

Was sind die Trends bei den Waschanlagen?

WashTec präsentiert unterschiedliche Business-Konzepte, die auf die Bedürfnisse der Kunden massgeschneidert sind. Mit klarer Zielausrichtung und dem Fokus auf maximalem Kundennutzen. Neben der Weiterentwicklung der Waschergebnisse, z.B. mit der besten Heckwäsche durch das neue Bürstensystem MultiFlex, gewinnt das Wascherlebnis an Bedeutung.

Wie viel Anlagen verkauft die ESA etwa pro Jahr?

Die ESA ist in der Schweiz marktführend und hat einen erheblichen Marktanteil, genaue Stückzahlen kommunizieren wir nicht. Unser technischer Kundenservice hat aber jährlich Tausende von Einsätzen im Bereich Fahrzeugwäsche, also Montagen, Einstellungen, Wartungen und Reparaturen. <



WashTec präsentiert am Uni-stand das neue Waschportal WashTec SoftCare² Pro Silverlight mit der FoamSensation.



Bei der ESA zuständig für WashTec: Daniel Zulauf (l.), Bereichsleitung, und Carmelo Battaglia, Product Management.

Thommen Furler AG

Biologische Abwasserbehandlungsanlagen

An der Uniti expo ist die Thommen-Furler AG nicht vertreten, doch das Schweizer Unternehmen nimmt eine wichtige Position im Carwash-Sektor ein. Thommen-Furler vertreibt seit mehr als 25 Jahren Abwasserbehandlungsanlagen nach Mass für Garagen und Waschstrassen in der Schweiz. **Mario Borri**, Redaktion

■ Die Abwasserreinigungs- und Abwasserbehandlungsanlagen haben mehrere Funktionen. Erstens werden sie durch eine adäquate Behandlung von belastetem Wasser mit Seife, Reinigungsmittel und Kohlenwasserstoffen anlässlich ihrer Rückführung in die Kanalisation den gesetzlichen Anforderungen gerecht und reduzieren dadurch Schadstoffemissionen in die Umwelt.

95 Prozent wieder verwendbar

Zweitens lässt sich je nach Behandlungsmöglichkeit und je nach Modell das gereinigte Wasser bis zu einer Rate von 95 Prozent in den Waschzyklen wiederverwenden, sodass nur sehr wenig Frischwasser benötigt wird. Nebst der direkten Einsparung durch den Rückgang des Verbrauchs (und der Entsorgung) von sauberem Wasser kann die Waschanlage auch bei Wassermangel weiterhin verwendet werden.

Massgeschneiderte Lösungen

Je nach den Bedürfnissen und der Menge der täglichen Waschungen bietet die Thommen-Furler AG eine massgeschneiderte Ausführung der biologischen Behandlungsanlage Bio-Simplex an. Mit oder ohne Wiederverwendung des gereinigten Wassers, für eine zeitweilige oder intensive Nutzung, für eine neue Anlage oder bei einem Austausch einer bestehenden Anlage, für einen Waschplatz für Motor- und Chassisreinigung oder für öffentliche Portal- oder Tunnelwaschanlagen sind die biologischen Behandlungsanlagen des Typs BioSimplex Nator, Nator doppelt, Standard, Classic, Saver und Ciron die ideale Ergänzung zu einer Waschanlage.

Koch Chemie Reinigungsprodukte

Um eine optimale Nutzung der BioSimplex-Behandlungsanlage zu gewährleisten, empfiehlt die Thommen-Furler AG die weltweit bekannten Koch Chemie Reinigungsprodukte. Die Montage, Wartung und der Reparatur-Service werden durch eigene Servicetechniker der Thommen-Furler AG sichergestellt. Die Projektleiter von Thommen-Furler bieten auf Wunsch ein auf individuelle Bedürfnisse zugeschnittenes Angebot für eine Behandlungsanlage und Koch Chemie Waschmittel an! <



Dank einer Bio-Simplex-Abwasserreinigungsanlage kann die Waschanlage auch bei Wassermangel verwendet werden.



Eine saubere Sache: Bio-Saver-System...

... und Bio-Nator-System im Einsatz.

Derendinger

Passgenaue Karosserieteile

Geprüfte Equipart Karosserieteile von VanWezel bieten eine preiswerte Alternative zu Original-Karosserieteilen. Um zu gewährleisten, dass der Carrossier ein passendes Produkt erhält, wird die Qualität der von VanWezel angebotenen Ersatzteile von mehr als zehn Mitarbeitern kontinuierlich überwacht. **Mario Borri**, Redaktion

■ Sicherheit ist das A und O. Nicht umsonst tragen Crash-Tests erheblich zur Kaufentscheidung für ein Auto bei. Damit nach der Reparatur die Sicherheit des Fahrzeugs gewährleistet bleibt, werden alle Equipart-Artikel auch auf sicherheitsrelevante Kriterien geprüft. Diese Teile müssen bei einem Unfall widerstandsfähig sein und die Aufprallenergie abfangen und ableiten.

Alles prüfen, was geprüft werden kann

Im sogenannten «Technical Center» arbeiten qualifizierte Mitarbeitende daran, bei jedem neuen Teil – und stichprobenweise auch bei bestehenden Teilen – alles zu prüfen, was geprüft werden kann. Die Fragestellungen: Lässt sich das Nachbauteil genauso einfach und in der gleichen Zeit verbauen wie das OE-Teil? Wie ist die Passform und wie sehen die Spaltmasse aus? Können alle dazugehörigen Teile problemlos montiert werden – etwa die Blinker am Kotflügel? Was geschieht beim Crash? Wie bruchfest ist das Material bei minus zehn Grad? Bereits seit vielen Jahren vertreibt Derendinger in Zusammenarbeit mit VanWezel ein sehr breites Sortiment für eine schnelle Belieferung bereit. <

Produktgruppe

Produktgruppe	Artikel
Stossfänger, Grills, Gitter, Verstärkungen	5209
Kotflügel, Hauben	2651
Scheinwerfer, Leuchten	7178
Aussenspiegel, Spiegelgläser, Kappen	2682
Fensterheber	1050
Ölwannen	163
Motorabdeckungen unten	131

www.derendinger.ch



Geprüfte Equipart Karosserieteile sind eine günstige Alternative zu Originalteilen.

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

Bei PK MOBIL erhalten Sie 1% mehr Zins auf dem Altersguthaben.

BVG Zins 2016

Obligatorisch 1.25%

PK MOBIL 2.25%

+1%

In den letzten 8 Jahren hat PK MOBIL die Risikobeiträge 4 Mal gesenkt.

PK MOBIL
CP

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

Sicher unterwegs in die Zukunft

WÜRTH

WIR SIND DA,
WO DIE REIFEN QUALMEN.



NAH. NÄHER. WÜRTH!

www.wuerth-ag.ch

Technomag

Einstellwerkzeug für Assistenzsysteme

Fahrerassistenzsysteme sorgen dafür, dass die Strassen sicherer und die Fahrten komfortabler werden. Diese Systeme zu überprüfen und zu kalibrieren, ist für Werkstätten aber eine echte Herausforderung. **Mario Borri**, Redaktion

■ Die Verbreitung dieser Kamera- und Radarsysteme beschränkt sich längst nicht mehr auf das Premiumsegment. Sie sind bereits heute immer häufiger auch in Fahrzeugen der Mittel- und Kompaktklasse zu finden. Werkstätten stehen vor der Herausforderung, diese Systeme fachgerecht überprüfen und kalibrieren zu können. Die komfortable und leistungsstarke Lösung für Werkstätten gibt es mit dem Camera and Sensor-Calibration-Tool – kurz CSC-Tool – von Hella Gutmann Solutions.



Das CSC-Tool von Hella Gutmann ist ein professionelles Multimarken-System.

Durchdachte Lösungen

Multikollisionsbremse, automatische Distanzregelung, Fahrspurassistent, automatische Einparkunterstützung oder Müdigkeits- und Verkehrszeichenerkennung, um nur einige zu nennen, erfreuen sich wachsender Beliebtheit. Mit dem CSC-Tool bietet Hella Gutmann Solutions den Werkstätten ein professionelles Multimarkensystem zur Kalibrierung unterschiedlichster Fahrerassistenzsysteme. Dank gewohnt durchdachter Lösungen von Hella Gutmann Solutions ist das CSC-Tool im Baukastensystem erhältlich und kann ganz individuell an die unterschiedlichen Bedürfnisse von Werkstätten und Servicebetrieben angepasst und erweitert werden. <

 www.technomag.ch

The Real Car Wash Factory!

Waschen Sie erfolgreicher mit Christ

UNITI expo

14.-16. Juni 2016, Messe Stuttgart
Halle 1/1G40



Autowaschtechnik vom Innovationsführer

Wir bieten höchste Qualität und individuellen Service für Ihre professionelle Fahrzeugwäsche!



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



Christ
WASH SYSTEMS

ESA

Ein guter Partner für die Carrosseriebranche

Die ESA ist die bedeutendste Einkaufsorganisation im Schweizerischen Auto- und Motorfahrzeuggewerbe. Als Komplettanbieter hat die ESA in den letzten zehn Jahren den Carrosseriebereich stetig ausgebaut und bietet mit über 100 namhaften Lieferanten Top-Produkte und professionelle Lösungen. Mario Borri, Redaktion

■ Mit dem neuen Sortiment von Zaphiro bietet die ESA «Non-Paint» Produkte zu attraktiven Preisen. Auch das hervorragende Poliersystem mit den qualitativ hochwertigen, neu entwickelten Polituren und den dazu passenden Polierpads wird unter Zaphiro angeboten und ist exklusiv bei der ESA erhältlich.

Revolutionäre Polierpad «Zvizzer»

Mit diesem neuem Polierpad hat der Anwender die Kontrolle darüber, ob die Lackoberfläche beim Polieren überhitzt oder nicht. Das blaue Pad verändert seine Farbe zu weiss, sobald die Arbeitstemperatur 50°C erreicht hat. Diese Weltneuheit erleichtert das Polieren sowohl für den unerfahrenen Anwender sowie für den absoluten Profi. Unter carroshop.ch gibt es weitere innovative und hochwertige Produkte aus dem Carrosserie-Bereich.

Hagelschaden? Kein Problem dank den Drückerkursen

Unter dem Namen «CLEARconcept» verbirgt sich ein modernes und innovatives



Drückerkurse nach dem «CLEARconcept» stellen die Ökologie des Reparaturprozesses in den Vordergrund.

Konzept, das die Ökologie des Reparaturprozesses in den Vordergrund stellt. Effizient reparieren statt austauschen ist der Schlüssel zum Erfolg!

Die beliebten CLEARconcept-Drückerkurse bieten allen Interessierten die Möglichkeit, sich in den zweitägigen Kursen nützliches Wissen und Drückerpraxis anzueignen. Kursanmeldung und weitere Infos unter clearconcept.ch. <



Polierpad «Zvizzer»

www.esa.ch



Zaphiro: Poliersystem mit qualitativ hochwertigen, neu entwickelten Polituren und den dazu passenden Polierpads sind exklusiv bei der ESA erhältlich.

Carbesa

Neuer Multi-Material-Mix-Reparaturplatz

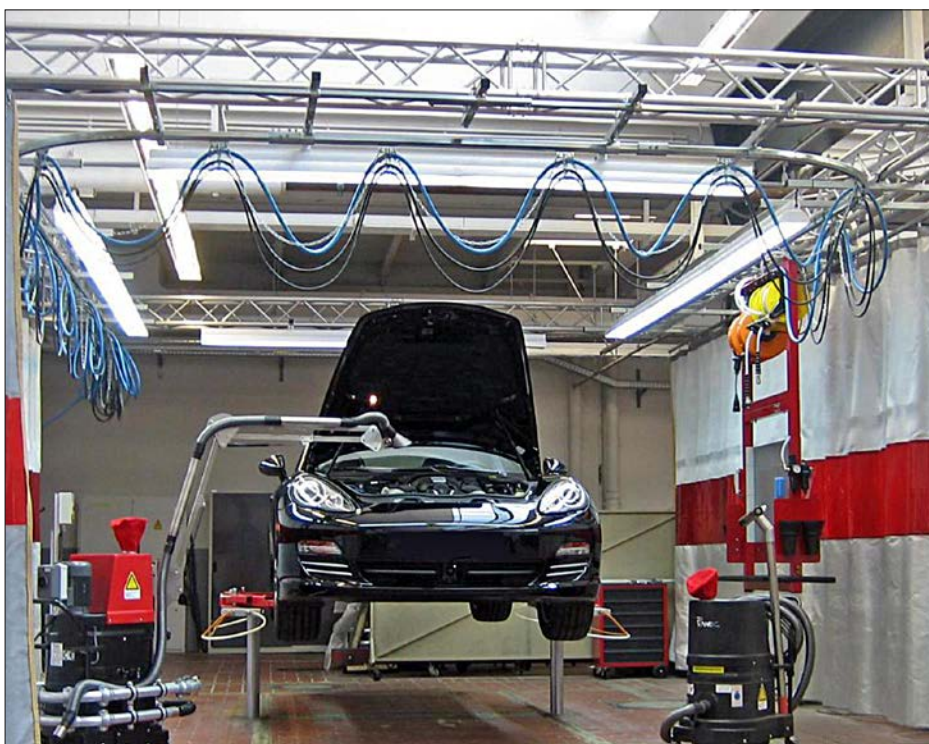
Kunden der Carbesa AG können ab sofort von einem ausgeklügelten Arbeitsplatzsystem profitieren. Mit diesem Multi-Material-Mix-Reparaturplatz löst man viele Probleme auf einen Schlag – zum Beispiel die Explosionsschutzproblematik bei der Mischbauweise oder unzureichende Beleuchtung. Mario Borri, Redaktion

■ Der Multi-Material-Mix-Reparaturplatz wird serienmässig mit dem sogenannten Leichtbausauger für Aluminium- und Carbon-Staub sowie dem Stahl-Staubsauger ausgeliefert. Tragekonstruktion in Aluminium-Gitterträger-Bauweise. Professionelles, 4-seitiges Beleuchtungssystem mit 1,6-KW Leistung in Tageslicht-Qualität. U-Förmig um das Fahrzeug laufendes Energieversorgungssystem, 3-seitiges Vorhangsystem aus E-Glasgewebe (schwer entflammbar) mit Blendschutz-Sichtfenster. Zwei Meter langer Edelstahl-Teleskoparm zur Erfassung von Stäuben, wenn das Werkzeug nicht direkt an den Staubsauger angeschlossen werden kann. Nutzbar mit beiden Absauganlagen. Container für Ausbauteile V.A.G. 1698A. Aluminium-Handwerkzeugsatz im Werkstattwagen.

Artikel-Nr. C24570

Ebenfalls erhältlich: Multi-Material-Mix-Carosserie-Reparaturplatz

Carrosserie-Reparaturplatz mit Gerätetechnik-Paket aus Multi-Material-Mix-Reparaturplatz. Tragekonstruktion in Leichtbauweise FD 24. Modul bewegliche Energieampel, bestehend aus zwei Energieampeln, jeweils ausgerüstet mit 2x Steckdosen CEE 400V/16A, 3x Steckdosen Schuko 230V/16A, 2x Druckluftanschluss 1/4, 1x Schutz- und Haltebügel, 1x Aufhängefeder, 2x Schleppkabel- und Laufschiensystem, je 8m lang, 3-seitiges Vorhangsystem aus E-Glasgewebe mit Blendschutz-Sichtfenster. Mobile, explosionsgeschützte Absauganlage zur Erfassung von Aluminium- und Carbon-Staub. 2m langer Edelstahl-Teleskoparm zur Erfassung von Stäuben, wenn das Werkzeug nicht direkt an den Staubsauger angeschlossen werden kann. Nutzbar mit beiden Absauganlagen. Container für Ausbauteile V.A.G. 1698A. 81-teiliger Aluminium-Handwerkzeugsatz im Werkstattwagen.



Mit dem Carbesa-Reparaturplatz, der auch an der Decke montiert werden kann, löst man viele Probleme auf einen Schlag.

Artikel-Nr. C24574

Im Lieferumfang enthalten oder auch separat erhältlich: Mobile Absauganlage

Absauganlage Leichtbau, mobil, zur Ausrüstung zum Multi-Material-Mix-Arbeitsplatz. Mobiler Industriestaubsauger D1 für Zone 22, ausgerüstet gemäss ATEX II 3 D für Aluminium- und Carbon-Feinstaub, explosionsgeschützt ausgeführt mit Funkenfalle und 5m Beruhigungsstrecke, inkl. Adapter- und Zubehörpaket PKW, Prüf- und Zulassungsbericht des TÜV Sachsen-Anhalt e.V., zusätzlich ausgestattet mit einer zweiten Filterstufe der Staubklasse H für krebserregende Kunststoff-Feinstäube.

Mehr Infos gibt es unter der Hotline 0800/402 222. <



Der Sauger darf nur für Arbeiten an Aluminium- und Kunststoffcarrosserien und -komponenten verwendet werden.

 www.carbesa.ch

60 years of
pioneering
innovation

ROBINAIR



Modernste Klimatechnik seit 60 Jahren!

Seit 1956 ist Robinair Weltmarktführer bei Klimatechnikgeräten.

Das umfassendste Sortiment an Servicegeräten und Zubehörartikeln ist exklusiv bei Ihrer ESA erhältlich.

esashop.ch

ESA Standorte:

Burgdorf, Tel. 034 429 05 10
Zürich, Tel. 043 388 66 66
Tagelswangen, Tel. 043 388 66 66
Westschweiz, Tel. 021 706 36 15
Zentralschweiz, Tel. 041 450 44 22
St. Gallen, Tel. 071 314 01 01
Tessin / Engadin, Tel. 091 850 60 00
Basel, Tel. 034 429 05 10

Meine
ESA+
Zusammen sind wir stark

**AEC-Newcomer-Betrieb April:
Garage Carrosserie Welti AG, Schattdorf UR**

Zufriedene Kunden

Drei der ersten sechs Top-AEC-Garagenbetriebe des Monats April kommen aus dem Kanton Uri. Auch Bernhard Welti und sein Team von der Welti AG in Schattdorf.

Mario Borri, Redaktion

■ Die Renault/Dacia-Garage ist seit Anfang Jahr im AEC-Programm dabei und hat sich Monat für Monat gesteigert. Im Februar führte das Team 62 AEC durch, im März 92 und im April 123. Dabei wollte Firmenmitinhaber Bernhard Welti zuerst gar nichts vom AutoEnergie-Check wissen: «Vor einem halben Jahr war ich noch komplett gegen den AEC. Ich wollte unseren Kunden nicht noch mehr zumuten.» Doch heute sieht er es ganz anders. «Die Kunden schätzen diesen zusätzlichen Service sehr», erzählt Bernhard Welti.

Reifendruck massgebend

Den Kunden leuchteten die AEC-Massnahmen – Klimaanlage aus, Beladung verringern, EcoDrive-Fahrweise – auch ein, so Welti. Viele seien aber sehr überrascht, dass man mit mehr Reifendruck so viel sparsamer unterwegs sein soll. «Ich sage ihnen dann, sie sollen einmal etwas Luft aus dem Fahrradreifen ablassen, dann sehen sie, wie viel anstrengender es ist, zu trampeln», erzählt der Hobby-Radrennfahrer schmunzelnd.

AEC bringt Geld in die Kasse

Auch wenn die Welti AG den AEC gratis anbietet, kommt doch Geld in die Kasse. Bernhard Welti: «Bei der Kontrolle des Motorenöls füllen wir den Öltank kostenpflichtig auf. Und wenn wir bei der Reifenkontrolle sehen, dass die Spur verstellt ist, können wir auch diese Arbeit aufschreiben.» Das machen Bernhard Welti und sein Team natürlich nicht ohne vorher telefonisch angefragt zu haben, ob das gemacht werden soll. <



AEC-Garagenbetriebe des Monats April

1. Garage Moderne, Bulle FR
2. Garage Tinner AG, Baden AG
3. Garage Bruno, Chur GR

www.autoenergiecheck.ch





Kleine verschworene Gemeinschaft: Der Chef, Stefan Ruisi (Mitte), mit seinen Mitarbeitern Tommaso Pace (l.) und Patrick Heer.

«Garagistenzmorge» bei der Garage Gubler AG in Lostorf (SO)

Eine einfache Strategie: vorwärts ins Risiko

Mit knapp 24 Jahren gehört Stefan Ruisi zu den jüngsten Garagisten im AGVS. Er verkörpert eine neue Generation von Unternehmern, die sich für nichts zu schade und für ihr Alter schon ziemlich abgeklärt sind. Dass er eher früher als später sein eigener Chef werden wollte, wurde ihm schon in der Lehre bewusst. Ab da gab es nur noch eines: volles Risiko. Reinhard Kronenberg, Redaktion

■ Dies ist die Geschichte von einem, der auszog, um sein Glück als Unternehmer zu finden. Der Weg war steinig und steil, aber sehr kurz. Jetzt steht der knapp 24-Jährige als einer der jüngsten Garagisten der Schweiz in seinem Showroom und sagt: «Ich würde es wieder tun.»

Von der Technik früh fasziniert

Aber der Reihe nach: Dass es ein Beruf mit Motoren sein musste, war Stefan Ruisi schon sehr früh klar. Die Technik hatte ihn schon als Kind fasziniert – und liess ihn nie mehr los. Er begann in einer Renault-Vertretung in Geroldswil eine Lehre als Automobil-Fachmann und wechselte, dank guter Noten, nach einem halben Jahr eine Ausbildungsliga nach oben zu den Automobil-Mechatronikern. Trotz erfolgreichem Abschluss 2012 konnte er («leider») nicht bleiben und wechselte zu einem Mercedeshändler in Wettingen. «Ein ganz anderes, grosses Umfeld mit eigenen Strukturen», sagt Ruisi. Anders, als er sich das erhofft hatte.

2013 begann er in seiner Freizeit, Autos von Bekannten zu reparieren und der Kun-

denstamm wuchs stetig: Vater, Onkel, Freunde, Freunde von Freunden – wie es eben so läuft, wenn es einmal läuft. Dafür hatte er eine kleine Garage gemietet, knapp 60 Quadratmeter klein, zwei Mal umdrehen von Wand zu Wand, inmitten einer Einfamilienhaus-Siedlung. Sein gesamtes erspartes und bei Verwandten ausgeliehenes Geld investierte er in einen Lift und einen Werkzeugboy.

Die Einnahmen aus dem florierenden Nebengeschäft wurden konsequent in weiteres Material investiert. Eines ergab das andere, die «Feierabendgarage» wurde plötzlich zu klein. Etwas Grösseres musste her. Im Industriequartier in Brugg mietete sich Ruisi 2014 in eine Halle ein – «ein Loch, das zuerst renoviert werden musste». Das erledigte er natürlich auch selber – in nur vier Tagen.

Jähes Ende eines Hochseilakts

Die Freude währte indes nicht lange. Der Arbeitgeber, der vom gut laufenden Nebengeschäft seines Angestellten in der Anfangszeit nichts wusste, drängte ihn zur Aufgabe des eigenen Betriebs und bot ihm

dafür gar einen besseren Lohn an, erzählt Ruisi. Dies kam für ihn jedoch nicht infrage. Der Hochseilakt zwischen Tages- und Abendarbeit wurde ihm zum Verhängnis. Ruisi, der Artist zwischen zwei Welten, fiel vom Seil. Doch er fand schnell eine neue Stelle in Spreitenbach. Mit dem Einverständnis des neuen Chefs führte er seine Garage weiter.

Schon bald drohte aber neues Unheil: Auf dem Industriegelände in Brugg wurden 2015 die Nutzungsbestimmungen geändert, was einen Weiterbetrieb der Reparaturwerkstätte verunmöglichte.

Aber Ruisi wäre nicht Ruisi, wenn er nicht auch darauf eine Antwort gefunden hätte. Sie bestand, wie immer bisher, in einer einfachen Strategie – vorwärts ins Risiko. Mit Hilfe von Mutter und Stiefvater, die es ihm ermöglichten einen Betrieb zu kaufen, ging Ruisi auf die Suche. Fündig wurde er schliesslich in Lostorf und Renault Gubler AG. Der Betrieb wurde «altershalber» verkauft. Ab 1. Oktober 2015 konnte Ruisi sich dort einarbeiten, um sich dann ab 1. Januar 2016 als Chef in seinem grossen eigenen, kleinen Reich zu verwirklichen.



1 Stefan Ruisi will den «Firmen-Laster», einen Renault Espace der zweiten Generation, laufen lassen. Dafür muss er aber zuerst die Batterie laden. 2 Ruisis erste eigene Werkstatt in einem 5 Showroom, Tankstelle und Werkstatt – das ist die Garage Gubler in Lostorf im Kanton Solothurn. 6 Renault bietet eine breite, attraktive Modellpalette, da wird es im Showroom schon mal eng.

Zusammen mit Tommaso Pace, der seit zehn Jahren in diesem Betrieb ist und immer schon auf Renault gearbeitet hat, Patrick Heer, der jetzt in der Ausbildung zum Servicetechniker ist, und einem neuen Praktikanten bildet Ruisi nun eine kleine, verschworene Gemeinschaft.

Modellpalette ist sehr wichtig

Allerdings weiss auch Ruisi, dass eine gute Arbeit eines starken Teams nur ein Teil des Erfolgs ist – wenn auch kein unwichtiger: «Als Garagist können Sie so gut sein, wie Sie wollen – aber wenn die Modellpalette nicht stimmt, haben Sie ein Problem». Dass er die Marke Renault vertreten darf, bezeichnet Ruisi als Glück. Die französische Marke hat mit dem neuen Twingo, dem Clio Grandtour, dem Captur, den neuen Mégane-Modellen, dem Kadjar sowie Espace und vor allem mit dem brandneuen Talisman eine breite und attraktive Palette anzubieten. Und auf Herbst dieses Jahres sind weitere Faceliftings angekündigt.

Vor der Übernahme durch Ruisi verkaufte die Renault Gubler AG im Schnitt

30 Neuwagen pro Jahr. Und die Geschäfte laufen auch mit dem neuen Besitzer gut. Einziger Wermutstropfen aus seiner Sicht: «Renault bietet keine allradbetriebenen Fahrzeuge in den Segmenten A-D an. Das ist in der Schweiz ein Handicap.»

Der Margenzerfall im Autohandel macht natürlich auch ihm Sorgen, doch ist er pragmatisch genug, sich mit Umständen zu arrangieren, die er nicht ändern kann. Er konzentriert sich deshalb, wie die meisten seiner Kollegen, auf das Werkstattgeschäft, mit dem sich nach wie vor Geld verdienen lässt. Aus diesem Grund repariert er in der Garage Gubler AG sämtliche Marken.

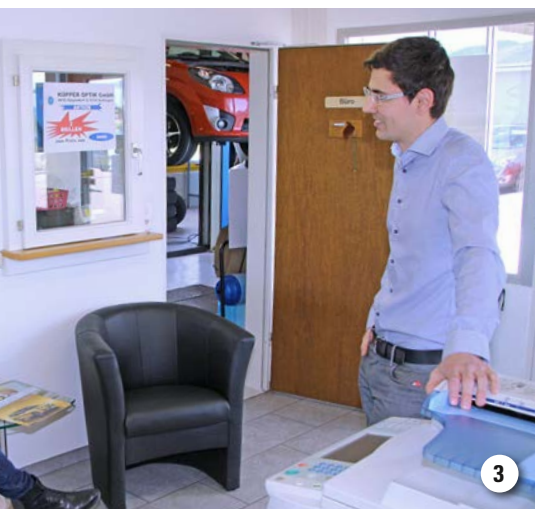
Verkäufer, Tankwart, Seelsorger

Selbst heute ist noch vieles neu für Stefan Ruisi, was nachvollziehbar ist, denn er hat keinen kaufmännischen Hintergrund. Ausserhalb des Mechanischen ist bei Ruisi alles «learning by doing». Das gilt auch für den Neuwagen- und den Occasionsfahrzeughandel – und insbesondere für das immer komplexere Leasinggeschäft. Schlaflose Nächte habe er deswegen nicht, sagt er. Für allfällige kaufmännische Probleme kann er auf die

Unterstützung seiner Mutter und deren Partner zählen. Wenig Schlaf und Zeit habe er allenfalls, weil der Betrieb gut läuft. Die Stammkunden seines Vorgängers Martin Gubler konnte er behalten, der Wechsel verlief reibungslos. Ruisi, als Empfangsdame, Verkäufer, Mechaniker, Tankwart, Webmaster und Seelsorger in einer Person, hat eine einfache Geschäftsphilosophie: Ehrlich beraten, nichts beschönigen, keine Arbeiten suchen und keine Reparaturen ausführen, die nicht vorher mit dem Kunden vereinbart worden sind. «Das», sagt Ruisi, «wird von den Kunden mit Treue honoriert.» Und Kundentreue sei das Grundkapital eines jeden Betriebs. «Um das zu wissen, muss man nicht 50 Jahre im Geschäft sein».

Ergänzt wird dieses Rezept durch ein gutes Team, in dem das Klima stimmt, weil Wertschätzung an Stelle von distanzierter Behandlung tritt. Das führe dazu, dass alle gerne arbeiten gehen. Und wenn alle gerne arbeiten, werde auch die Arbeit gut. Und wenn die Arbeit gut sei, dann seien die Kunden zufrieden. «Und zufriedene Kunden sind gut fürs Geschäft.»

Aus dieser Perspektive kann die Geschäftswelt ziemlich einfach sein. <



3



4



6



7

Einfamilienhaus in Windisch. 3 Der Chef unterhält sich gern mit seinen Kunden. 4 Die Reifenmontagemaschine hatte sich Ruisi schon zu Beginn seiner Selbstständigkeit angeschafft. 7 Stefan Ruisi an seinem Arbeitsplatz im Büro, an der Wand hängt der AGVS-Ehrenkodex aus den 1980er-Jahren, den er nach bestem Wissen und Gewissen einzuhalten versucht.

VISUAL-COCKPIT von Stieger Software AG

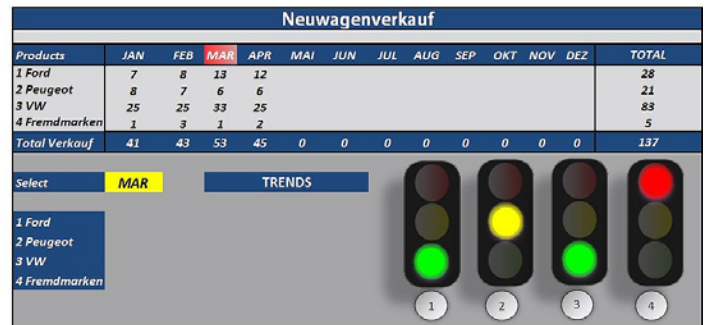
Wichtige Betriebskennzahlen auf einen Blick

■ PR. Am diesjährigen Genfer Salon feierte das jüngste Produkt von Stieger Software seine Premiere: VISUAL-COCKPIT für xDrive, ein cleveres und hocheffektives Management-Informationssystem. Entwickelt hat es die Software-Schmiede aus dem St. Gallischen Staad, um eines der zentralen Bedürfnisse jeder Geschäftsführung abzudecken: aussagekräftige und topaktuelle Betriebskennzahlen zu jedem gewünschten Zeitpunkt vollautomatisch zusammengestellt zu bekommen, um den Ist-Zustand des Unternehmens immer im Blick zu haben.

Auf den Kunden kann VISUAL-COCKPIT individuell zugeschnitten parametrierbar werden. Das bedeutet, dass sich je nach Unternehmensstruktur die Auswertungswünsche massgeschneidert anpassen und praktisch auf jede erdenkliche Kennzahl ausweiten lassen. Das können bspw. der Cashflow, der aktuelle Stand der Neuwagenverkäufe oder der Status einer Kostenstelle wie der der Lackiererei sein. Zu jedem beliebigen oder vom Anwender fix vordatierten Zeitpunkt werden diese Informationen in Form eines Rohdaten-Exports in Excel-Files zusammengefasst und bereitgestellt. Damit hat dann die Geschäftsführung immer die relevanten Daten zur Hand, die sie braucht, um die richtigen Entscheidungen treffen zu können.

Auswertungen individuell visualisierbar

Die Ergebnisse kann sich der Kunde individuell aufbereiten



Beispiel individuelle Darstellungsmöglichkeit einer VISUAL-COCKPIT Auswertung.

und visualisieren lassen. Je nach seinen Wünschen lassen sich die Rohdaten als reines Zahlenwerk oder grafisch in praktisch jede beliebige Darstellungsform umwandeln, um das Ergebnis der Auswertungen sofort vor Augen zu haben.

Enorme Zeitersparnis mit VISUAL-COCKPIT

Das Informationssystem für Managementauswertungen erstellt Daten aus den Bereichen Finanzbuchhaltung, Wagenhandel, Werkstatt, Lager und Zeiterfassung. Je nach Unternehmensgrösse kann die Zeitersparnis für zukünftige Auswertungen dank VISUAL-COCKPIT beträchtlich sein und bis zu mehreren Arbeitstagen pro Monat betragen. <

ESA – Umgang mit RDKS

Beratung – Technik – Verkauf



■ PR. Die gesetzliche Neuerung und deren schrittweise Umsetzung bergen im technischen sowie auch im kommunikativen Bereich verschiedene Herausforderungen. Vom Annahmehelfer bis zum Werkstattchef kommen alle Teammitglieder einer Garage mit der Thematik Reifendruckkontrollsystem in Berührung und benötigen entsprechendes Know-how.

Bei der praktischen Arbeit können durch hilfreiche Tipps und Tricks bei der Montage der Sensoren oder deren Konfiguration Zeit und Geld gespart werden. Ausserdem ist es wichtig, die verschiedenen Systeme und deren Eigenheiten zu kennen, um effizient damit arbeiten zu können.

Beim Kundenkontakt ist es wesentlich, die Vorteile der neuen Systeme aber auch den Mehraufwand, den diese beim Reifenwechsel mit sich bringen, aufzuzeigen und dadurch die Zusatzkosten argumentieren zu können.

Mit dem Ziel, Sicherheit im Umgang mit RDKS zu vermitteln, bietet die ESA Ihren Kunden im Spätsommer 2016 eine Komplett-schulung, die all diese wichtigen Themenbereiche behandelt. <

i Weitere Informationen und Anmeldung unter www.esa.ch/schulung

Nutzfahrzeugmarkt 1. Quartal 2016

Kräftiges Wachstum bei den Lastwagen

In den ersten drei Monaten des Jahres sind deutlich mehr neue Lastwagen auf die Strassen der Schweiz und des Fürstentums Liechtenstein gekommen als im Vorjahreszeitraum. Mario Borri, Redaktion

■ Die Zahl der Neuzulassungen im Segment der schweren Nutzfahrzeuge lag bei 1024 und damit um 80 oder 8,5 Prozent höher als in den ersten drei Monaten 2015. Stärkstes Segment waren dabei Lastwagen mit einem Gesamtgewicht von 18 Tonnen, die mit 370 Immatrikulationen mehr als ein Drittel des Marktes ausmachen.

Leichter Rückgang bei Lieferwagen

Bei den leichten Nutzfahrzeugen, die hauptsächlich Lieferwagen umfassen, zeigte sich im Vergleich zum ersten Quartal 2015

ein leichter Rückgang um 176 Fahrzeuge oder 2,3 Prozent auf 7484 Neuzulassungen. Dieses kleine Minus ist vor allem auf den starken Vorjahreszeitraum zurückzuführen, so Andreas Burgener, Direktor von auto-schweiz: «Die ersten drei Monate 2015 waren geprägt von der Aufhebung des Euro-Mindestkurses beim Schweizer Franken. Darauf haben Importeure und Markenhändler damals schnell und richtig mit Preissenkungen reagiert, so dass es ein entsprechendes Marktwachstum gab. Dieses hohe Niveau konnte nun im ersten Quartal 2016 fast gehalten werden, das ist ein gutes Zeichen.»

Der Markt für Personentransportfahrzeuge ist in den ersten drei Monaten wie jener für Lastwagen ebenfalls gewachsen. Dabei wurde mit 987 Neueinlösungen ein Plus von 69 Einheiten oder 7,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erzielt. Wohnmobile machen hier fast 85 Prozent des Marktes aus. Zusammen mit den 71 957 Personenwagen wurden in den ersten drei Monaten des Jahres in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein insgesamt 81 452 neue Motorwagen in Verkehr gesetzt.

Die detaillierten Zahlen nach Marken stehen unter www.auto-schweiz.ch <

Alles aus einer Hand für die Carrosserie

Carbesa



Reparieren statt Tauschen:

Miracle Reparaturkonzept

Der Multi-Arbeitsplatz für Stahl und Alu mit MIRACLE und dem AluRepair Plus

Das Miracle-System ist Marktführer in Reparaturen von Schäden an Carrosserieteilen. Das System ermöglicht qualitativ hochwertige Instandsetzung sowie profitablere Reparaturen.

Aluminium-Aussenhautreparatur in Perfektion mit hoher Zeitersparnis und Wirtschaftlichkeit durch die Anwendung des AluRepair Plus.

Unsere geschulten Mitarbeiter zeigen Ihnen in einer Beratung gerne das fachgerechte Reparieren mit dem AluRepair plus.

Sie wünschen eine Schulung? Kontaktieren Sie uns.

Carbesa AG • Nordringstrasse 1 • CH-4702 Oensingen
Telefon +41 (0)62 388 15 70 • Telefax +41 (0)62 388 15 80
Hotline 0800 402 222 • info@carbesa.ch • www.carbesa.ch

Online Katalog:
www.carbesa.ch/katalog

Carbesa



tuttobene – die Motorfahrzeugversicherung des AGVS. In Zusammenarbeit mit der **Allianz Suisse**.

Erfolgsfaktor Kundenservice und Kundennähe.

Nur wer die Kundenanliegen ernst nimmt, dem Kunden bedarfsgerechte Produkte offeriert und darüber hinaus erstklassigen Service anbietet, kann sich im Markt erfolgreich behaupten.

Die Kooperation zwischen dem Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS) und der Allianz Suisse wird intensiviert. Dadurch entsteht für Sie als regional gut verankerten Garagisten sowie für Ihre Kundinnen und Kunden echter Mehrwert, denn passende Versicherungsdienstleistungen werden kundennah am richtigen Ort angeboten. Bei Ihnen als tuttobene-Partner.

Was ist tuttobene und welchen Mehrwert haben Sie und Ihre Kunden?

tuttobene ist nicht einfach eine weitere Autoversicherung, sondern die eigene Versicherung der AGVS-Garagisten. Sie sind für Ihre Kundschaft der vertraute und persönliche Ansprechpartner rund ums Auto und pflegen einen regelmässigen Kontakt. Und im Sinne einer idealen Ergänzung der «üblichen» Arbeiten wie Radwechsel, Service und Inspektionen können Sie Ihren Kunden als tuttobene-Vermittler auch Offerten für die Autoversicherung unterbreiten. Dank einer derart erweiterten Beziehung bleiben Sie

auch – und vor allem – im Schadenfall einziger Ansprechpartner Ihres Kunden: der tuttobene-Garagist, zuständig für die Erledigung der tuttobene-Schadenfälle.

Einige Vorteile im Einzelnen.

Ihre tuttobene-Kunden profitieren bei der Vollkasko von einem reduzierten Selbstbehalt von CHF 500.–, bei der Teilkasko sogar vom gänzlichen Wegfall eines Selbstbehaltes. Vor allem aber können sie sich auf die vertraute Betreuung und die hohe Reparaturqualität in Ihrer Garage verlassen.

Sie als tuttobene-Partner werden für die Kundenvermittlung auf mehrfache Art belohnt. So steuern wir insbesondere die Kundenfahrzeuge bei einem Schadenereignis aktiv in Ihre Garage zurück. Das generiert nicht nur zusätzliche Werkstattaufträge, sondern stellt auch sicher, dass der Kundenkontakt nicht unterbrochen wird. Ausserdem erhalten Sie beim Abschluss eine attraktive Provision.

Zögern Sie nicht und registrieren Sie sich jetzt gleich: www.agvs-upsach/de/dienstleistungen/partnerangebote/versicherungsloesungen-fuer-die-kunden/motorfahrzeugversicherung



Unsere Garagenbetreuer beantworten gerne Ihre Fragen:

Alain Stebler

(Kantone VS/VD/GE/FR/NE/JU)
Tel. 058 358 30 79, alain.stebler@allianz.ch

Urs Schmutz

(Kantone BE/SO/BS/BL/LU/AG)
Tel. 058 358 30 86, urs.schmutz@allianz.ch

Mauro Perenzin

(Kantone SH/ZH/ZG/SZ/NW/OW/UR/GL)
Tel. 058 358 30 85, mauro.perenzin@allianz.ch

Nicola Lanza

(Kantone TG/SG/AR/AI/GR/TI)
Tel. 058 358 30 78, nicola.lanza@allianz.ch

tuttobene
powered by AGVS | UPSA



Ein Rechtsstreit kann auch für Garagisten rasch ins Geld gehen. Mit der Betriebs-Rechtsschutzversicherung der Protekta federn Sie dieses Risiko ab. (Bild: zvg)

Rechtsschutz für Garagisten

Recht bekommen, wo Sie recht haben

Ihr Nachbar fühlt sich durch Lärmemissionen Ihres Betriebs belästigt oder ein Angestellter macht Überstunden geltend, die er nicht geleistet hat: Kann man sich nicht einigen, endet ein Streit oft vor Gericht. Thomas Tschanz, Protekta Rechtsschutz-Versicherungen AG

■ Ein Rechtsstreit kann rasch ins Geld gehen – dieses Risiko federn Sie mit der Rechtsschutzversicherung der Protekta ab. Die Mobiliar-Tochter übernimmt Anwalts-, Gerichts- und Expertisekosten, aber auch Prozessentschädigungen an die Gegenpartei oder Vorschüsse für eine Strafkautions bis zu 500'000 Franken. Zusätzlich profitieren Sie von kostenlosen telefonischen Rechtsauskünften durch die Spezialisten der Jur-Line. Für Garagisten besonders wichtig: Sämtliche dem Betrieb dienende Motorfahrzeuge sind pauschal mitversichert.

Unnötiges Kostenrisiko vermeiden

Haben Sie gewusst, dass der Kläger nach neuer Zivilprozessordnung für das Kostenrisiko eines Prozesses haftet? Die Rechtsschutzversicherung ist also wichtiger denn je! Wer

klagt, muss die gesamten mutmasslichen Gerichtskosten vorschliessen. Bei gewonnenem Prozess übernimmt die Verliererpartei zwar die Gerichtskosten, der Kläger erhält das Geld aber nicht vom Gericht zurückerstattet; er muss es beim Beklagten einfordern. Ist dieser zahlungsunfähig, erhält der Kläger bis auf einen Schuldschein nichts von seinem Vorschuss zurück. Die Rechtsschutzversicherung deckt dieses Risiko.

Streitigkeiten können verschiedene Rechtsgebiete betreffen. Ein paar Praxisbeispiele:

- Arbeitsrecht: Ein Arbeitnehmer macht ungerechtfertigt Überstunden geltend.
- Vertragsrecht: Ein Lieferant stellt eine überhöhte Rechnung aus.
- Versicherungsrecht: Ihre Krankentaggeld-Versicherung zahlt nicht vertragsgemäss.

- Nachbarrecht: Ihr Nachbar fühlt sich durch Lärmemissionen Ihres Betriebs belästigt.
- Mietvertrag: Der Vermieter Ihrer Geschäftsliegenschaft kündigt Ihnen unrechtmässig den Vertrag. <

Spezialangebot für AGVS-Mitglieder

Inhaber und Geschäftsführer von Garagen können auch im Privaten von Vorzugskonditionen profitieren: Sie erhalten die Privat- und Verkehrsrrechtsschutzversicherung der Protekta für 240 statt 430 Franken. Dies als Dankeschön für die langjährige Zusammenarbeit und das Vertrauen, das die AGVS-Mitglieder der Protekta und der Mobiliar schenken.

www.protekta.ch

INFO

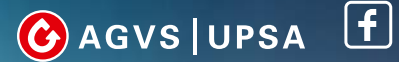


Im Kompetenzzentrum für Auto und Transport bewegt Ihre Veranstaltung noch viel mehr!



Bei uns finden Sie die idealen Rahmenbedingungen für erfolgreiche Meetings, Schulungen und Events – direkt beim Autobahnanschluss Bern Wankdorf.
Kontakt: Telefon 031 307 15 70,
info@mobilcity.ch, www.mobilcity.ch

mobilcity.ch



Weiterbildung ist die Strasse, auf der wir in die Zukunft fahren

Das AGVS-Weiterbildungsangebot ist zertifiziert und qualitativ hochstehend. Nutzen Sie es!
www.agvs-upsa.ch, Rubrik: Berufsbildung/Business Academy

25 Jahre Amt für Strassen- und Schiffsverkehr (ASSV) im Galgenwäldli

Bewundernswertes zum Jubiläum

Am Samstag, 30. April 2016, zeigten die Mitarbeitenden des Amtes für Strassen- und Schiffsverkehrs im Galgenwäldli der Öffentlichkeit ihre Tätigkeiten und ihre Arbeitsstätte. Die professionell gestaltete Ausstellung war attraktiv und die Aktivitäten wurden rege genutzt. Der AGVS Uri war mit Infos zu Automobilberufen vertreten. **Karl Baumann, AGVS**

■ 1991 zügelte die ins Alter gekommenen Motorfahrzeugkontrolle im Höfli in die neu erstellte Anlage im Galgenwäldli. 2006 fand ein erster Tag der offenen Tür statt. Am Samstag, 30. April 2016, zum 25-Jahr-Jubiläum, war die zweite Auflage. Der 17-köpfige Mitarbeiter/-innenstab unter der Leitung von Vorsteher Albert Zopp scheute keine Arbeit, um einen attraktiven Event auf die Beine zu stellen. Interessierte von Motorfahrzeugen konnten viele schicke Fahrzeuge, Demo-Material und sogar ein Schiff bewundern.

Erstaunliche Resultate beim Crashtest

Anhand von grossen Plakatwänden wurden relevante Tätigkeiten visuell dargestellt. Aufschlussreiche Resultate vermittelte der Test «theoretische Führerprüfung» am Computer. Es zeigte sich, dass auch der erfahrene Automobilist ohne intensives Studium der Materie die Prüfung kaum erfolgreich abschliessen konnte. Der TCS-Stop-Crashtest brachte erstaunliche Werte an den Tag. Viele Lenkerinnen und Lenker hatten Mühe, den erforderlichen Druckaufbau am Bremspedal und die schnelle Reaktionszeit zu erfüllen, um eine drohende Kollision zu vermeiden.

Der Eco-Drive-Simulator zeigte auf, ob die persönliche Fahrweise vorausschauend, angepasst und energieeffizient war. Der Überrollsimulator vermittelte den Zustand und das Gefühl eines Autos auf Abwegen eindrücklich und realitätsnah. Die Demonstration mit einem Velofahrer im toten Winkel des Lastwagens versetzte viele Besucherinnen und Besucher in Staunen. Das Ausmass dieser toten Winkel wird allgemein viel zu wenig bewusst wahrgenommen.

Die AGVS-Sektion Uri verstand es, Automobilberufe attraktiv und abwechslungsreich darzustellen. Der AGVS präsentierte mit seinen Mitgliedern aus der Region den AutoEnergieCheck (AEC). Das jährliche Energie-Sparpotenzial pro AEC liegt bei ca. 20 Prozent (Geld sparen bis 400 Franken, Treibstoff sparen bis 250 Liter, Reduktion CO₂-Ausstoss bis zu 0.6 Tonnen).

Spass für Klein und Gross

Ein Augenoptiker machte Augentests und gab wissenswerte Infos ab. Ein erhöhter Augendruck ist schmerzlos und kann persönlich nicht wahrgenommen werden. Darum macht ein Augentest in regelmässigen Abständen Sinn. Nicht nur Kinder, auch Eltern vergnügten sich auf der Pump-Track-Bike-Anlage von Bike + Event GmbH und hatten ihren Spass. Auch für das leibliche Wohl wurde gesorgt und man konnte sich mit Risotto, Grilladen und alkoholfreien Getränken verköstigen lassen.

Stellvertretend für viele Besucherinnen und Besucher äusserte sich Sepp Gisler, ehemaliger Chefexperte, sehr erfreut über das Gezeigte. Ihn überraschte die Entwicklung im Automobilbau, die immer mehr Richtung autonomes Fahren gehe. Es machte ihm Eindruck, wie zum Beispiel im Bereich Administrativmassnahmen die Abläufe einfach und aufschlussreich dargestellt wurden.



Auch die kleinsten Besucher waren mit vollem Elan am Tag der offenen Tür engagiert.

Der Tag der offenen Tür hat gezeigt, mit was allem und wie vielfältig das ASSV sich tagtäglich zugunsten unserer Verkehrssicherheit beschäftigt. Der Besucheraufmarsch lag über den Erwartungen. <

FIGAS – Ihr Branchenprofi

professionell – diskret – persönlich



Ihr Unternehmensbewerter

bewertet

mobile Anlagen und
fahrzeuggewerbliche Liegenschaften

erstellt

Unternehmensbewertungen

unterstützt

Nachfolgeprozesse und

vermittelt

Garagengesellschaften
in der ganzen Schweiz!

FIGAS Autogewerbe-Treuhand der Schweiz AG

Mühlestrasse 20, 3173 Oberwangen

Telefon +41 31 980 40 50, www.figas.ch

Ein Unternehmen der OBТ Gruppe



AGVS | UPSA

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

viva.ch



AUTOBERUFE HABEN ZUKUNFT ***MISSION POSSIBLE***

Starte deine Mission in einer AGVS-Garage. Wir brauchen dich. Willkommen in der faszinierenden Welt der Autos! Das Autogewerbe ist auf der Suche nach Jungstars, die Spass an modernster Technik haben. In einer Garage findest du täglich Abwechslung und herausfordernde Tätigkeiten. Die Lehre in einem der sechs Autoberufe ist der Startschuss für deine Karriere in einer vielseitigen Branche. Autoberufe haben Zukunft. www.autoberufe.ch





Sharing ist in aller Munde. Könnten wir nicht auch mal gemeinsam sparen?

Wie wir gemeinsam 750 Millionen Franken pro Jahr sparen könnten!

Menschen lieben es zu sparen. Gemäss diversen Studien (Quelle: «Die Welt», 28.8.2015) bereitet Sparen uns ein Glücksgefühl. Und so kommt nun die gute Nachricht für glückselige Sparfüchse und Schnäppchen-Queens: Wir könnten zur Abwechslung mal gemeinsam sparen beim Fahren. Genauer gesagt nennt sich der Trend: EcoDrive. Eine hoffentlich inspirierende Überlegung von Vielfahrerin Sandra-Stella Triebel. Sandra-Stella Triebel*

■ Die Quality Alliance Eco-Drive gibt aktuell zwölf kinderleichte Tipps aus, wie wir alle ökologisch und ökonomisch smart unterwegs sein können. Dabei will man uns mit den Fahr-Tipps keineswegs erziehen oder mahnen. Und ein Verzicht ist EcoDrive ebenso wenig. Sondern vielmehr der Schlüssel zur modernen Detox-Kur fürs Auto – und für unser Portemonnaie. Und nicht zuletzt könnten wir gemeinsam eine schier unglaubliche Summe sparen.

Mit EcoDrive, beispielsweise mit zügigem Beschleunigen und frühem Hochschalten, ist man gemäss Studien übrigens genauso schnell unterwegs wie beim herkömmlichen Fahren. Von den Flottenbetreibern, die EcoDrive aus ökonomischen Gründen schon seit Jahren intensiv praktizieren, weiss man zudem, dass insbesondere das vorausschauende Fahren nicht nur Benzin spart, sondern auch das Unfallrisiko signifikant sinken lässt. Des Weiteren hilft es schon bei einem Stopp von wenigen Sekunden, den Motor abzustellen. Wer nun mäkelte, dass Autofahren so ja gar keinen Spass mehr mache, dem möchte man erwidern: Das eine tun, das andere nicht lassen. Sprich: Wir können unsere automobiler Freiheit ohne schlechtes Gewissen ausleben und geniessen. Wenn wir clever und smart sind, sollten wir indes ein natürliches Interesse an EcoDrive haben. Ausreden gibt's hier übrigens auch nicht: Denn clever fahren kann jeder – ob mit nigelnagelneuem Porsche 911 oder altem VW Golf I. Die Massnahmen sind keine «rocket science» – und so schont man hierbei nicht nur die Umwelt, sondern spart auch Geld. Da hat normalerweise niemand was dagegen. Vielfahrer könnten bis zu 1000 Franken und mehr pro Jahr alleine durch smartes

Fahren einsparen – und selbst wenn Sie nur knapp alle zwei Wochen Ihren Tank füllen, wären das rund 150 Franken innerhalb von zwölf Monaten. Würde das die gesamte fahrende Schweizer Bevölkerung tun (dies sind immerhin fünf Millionen Menschen), könnten wir mindestens 750 Millionen Franken pro Jahr gemeinsam zur Seite legen. Das beweist einmal mehr, was wir miteinander eigentlich im Stande wären zu bewirken! EcoDrive sollte ein Teil unseres Lifestyles sein. Weil wir es uns wert sind. Also: Bist du zu bequem oder schon clever genug? <

* Sandra-Stella Triebel (42) ist Autorin, Unternehmerin und Verlegerin, lebt im appenzellischen Lutzenberg, arbeitet indes in der ganzen Schweiz sowie im benachbarten Ausland und fährt durchschnittlich 60 000 Kilometer pro Jahr.

www.ecodrive.ch
www.swissladiesdrive.com

EcoDrive

Das Game für EcoDriver gibt's im App Store und bei Google Play unter «EcoDriver». Weiterführende Informationen und alle Tipps rund ums Spar-Fahren: www.ecodrive.ch

INFO



Milchkuh-Abstimmung vom 5. Juni 2016

Jetzt an die Urne – für unsere Strassen

Wenige Tage nach der Erscheinung dieses Heftes wird es ernst. Am Sonntag, 5. Juni, stimmen wir über die Initiative «für eine faire Verkehrsfinanzierung» (Milchkuh-Initiative) ab. Ein JA sichert die Finanzierung einer modernen Strasseninfrastruktur langfristig ab. Ein letzter Faktencheck. **Andreas Burgener**, Direktor auto-schweiz, Mitglied des Initiativkomitees



Andreas Burgener, Direktor auto-schweiz, Mitglied des Initiativkomitees

■ Die Spannung steigt. Werden sich die Schweizer Stimmbürgerinnen und Stimmbürger für die Zweckbindung der Mineralölsteuer- und Vignetteinnahmen zugunsten der Strasseninfrastruktur entscheiden? Sollten sie es nicht tun, ist nur eines sicher: Autofahren würde in den kommenden Jahren massiv teurer werden. Das hat auch negative Konsequenzen für Garagisten: Wenn der Preis steigt, wird weniger gefahren und es braucht weniger Service und Ersatzteile. Eine einfache Rechnung.

Aber es gibt noch viel mehr Gründe, am Sonntag ein Ja zur fairen Verkehrsfinanzierung in die Urne zu werfen und somit jährlich rund

1,5 Milliarden Franken mehr von den Strassenbenutzern für die Strasse auszugeben:

Strassenfinanzierung sichern – Benzinpreis-erhöhung verhindern

Im Parlament wird derzeit der Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds NAF beraten. Der Fonds enthält wichtige Ausbauprojekte, jedoch ist die Finanzierung alles andere als gesichert. Zudem soll zusätzliches Geld über Benzinsteuererhöhungen

generiert werden. Wird die «Milchkuh-Initiative» angenommen, kann die Finanzierung des Fonds problemlos angepasst sowie die Projekte finanziert und realisiert werden – ohne Steuererhöhungen.

Kantone und Gemeinden profitieren lassen

Sie erhalten jährlich 150 Millionen Franken mehr für die Gemeinde- und Kantonsstrassen. Innenstädte und Agglomerationen werden mit dem Bau von Umfahrungsstrassen vom Verkehr entlastet. Davon profitieren Anwohner und Fussgänger.

Kunden und Konsumenten entlasten

Stau oder höhere Benzinkosten treiben die Preise in die Höhe. Darum ist ein Ja am 5. Juni wichtig für Wirtschaft und

Gewerbe. Denn 2014 stand die Schweiz über 21 000 Stunden lang im Stau – und das nur auf den Nationalstrassen. Das kostet Zeit, Geld, Nerven und belastet die Umwelt.

Gleich lange Spiesse für Strasse und Schiene

Die Gelder für den öffentlichen Verkehr sind nicht gefährdet. Sämtliche Geldflüsse in den Bahnfonds BIF bleiben bestehen. Die Initiative will lediglich, dass Schiene und Strasse gleiche Chancen haben – eine faire Verkehrsfinanzierung.

Ein Ja an der Urne am 5. Juni lohnt sich also aus vielfältigen Gründen. Gehen Sie deshalb unbedingt abstimmen – und nehmen Sie Ihre Familie, Freunde, Bekannten und Kunden gleich mit. Denn jede Stimme wird zählen am Sonntag – auf dem Weg zu einer fairen Verkehrsfinanzierung. <



Sechs Millionen Fahrzeuge sind auf Schweizer Strassen unterwegs, Velos nicht mitgezählt. Wenn man davon ausgeht, dass nahezu jedes Fahrzeug einem Strassenbenutzer gehört, sollte die Abstimmung vom 5. Juni eigentlich eine klare Sache sein, denn jeder von ihnen ist auf gute und sichere Strassen angewiesen. Die Chancen auf einen erfolgreichen Abstimmungssonntag für den Individualverkehr stehen gut.

Nichts desto trotz zählt jede Stimme. Wie knapp es werden kann, zeigen die bisherigen Umfragen. Wir Garagisten sind erste Ansprechpartner und Vertrauensperson für die Automobilisten. Es liegt auch an uns, die unzähligen Autofahrerinnen und Autofahrer zum Abstimmen zu motivieren. Der Schlussspurt ist entscheidend.

Ich danke allen, die während der Abstimmungskampagne schon sehr viel getan haben. Es wäre schade, wenn wir am Ende wegen wenigen Stimmen scheitern würden. Sie erinnern sich: Bei der Billag-Abstimmung waren es nicht mal 4000 Stimmen – also pro AGVS-Mitgliederbetrieb eine Stimme.

Es ist nicht zu spät nochmals Vollgas zu geben. Sprechen Sie Ihre Kunden, Verwandten und Freunde auf unser Anliegen an. Entkräften Sie die Argumente des Bundesrates mit den eindeutigen Vorteilen dieser Initiative:

- Gleich lange Spiesse für Schiene und Strasse. Wir nehmen der Bahn und dem öffentlichen Verkehr kein Geld weg
- Auf der Strasse finden 75 Prozent der Personenverkehrs und 60 Prozent des Güterverkehrs statt
- Mehr Geld für die Strasse ohne Benzinerhöhung. Schon heute zahlen die Strassennutzer über 9 Mia. Franken
- Den Gemeinden wird kein Geld weggenommen. Die Kantone erhalten zusätzlich 150 Mio. Franken
- Schluss mit im Stau stehen und dem ewigen Kolonnenfahren. Der volkswirtschaftliche Schaden beträgt gegen 2 Mia. Franken

Helfen Sie mit die Angstmacherei zu entkräften. Nicht die Bildung, nicht das Militär und nicht die Bauern würden weniger Geld kriegen. Sondern

der Bund müsste einfach wieder lernen, mit weniger Geld für den Staatsapparat auskommen. Die Mineralölsteuer macht weniger als zwei Prozent des Bundeshaushalts aus. Ich vertraue auf den Ideenreichtum der Parlamentarier. Diese werden die Wege aufzeigen, wo gespart werden kann. Aber sicher nicht beim Ausbau der Strassen.

Ich danke Ihnen für Ihre Unterstützung.

Mit herzlichen Grüssen

Urs Wernli, AGVS-Zentralpräsident





AGVS Business Academy 2016

Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

**DIE LETZTEN
FREIEN PLÄTZE**

Die Weiterbildung umfasst 8 Module. Jedes Modul wird durch eine Prüfung abgeschlossen und mit einem Attest bestätigt.

1. Verkaufspsychologie und Persönlichkeitsbildung
2. Verkaufsmethodik und Verkaufskommunikation
3. Administration und Informatik
4. Arbeits- und Betriebsorganisation, Occasionshandel
5. Rechnungswesen
6. Recht und Versicherungen

7. Verkaufsbezogene Produktekenntnisse
 8. Marketingpraxis und Automobilmarkt
- Automobil-Verkaufsberater/-innen sind umfassend informierte, flexible Ansprechpartner für eine immer anspruchsvoller werdende Kundschaft. Durch ihr freundliches, kompetentes Auftreten schafft diese Fachperson Vertrauen und zufriedene Kunden.

- > **Infoabend am Donnerstag, 16. Juni 2016, ab 18 Uhr in Bern**
- > **Start Lehrgang am 17. August 2016 in Bern, Dauer: Zwei Semester, berufsbegleitend**

AUGUST

MWST Grundkurs, 1 Tag

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

- > **17. August 2016, Bern**

AUGUST/SEPTEMBER

Berufs- und Praxisbildnerschulung

Kaufmann/-frau EFZ, 1 Tag

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

- > **23. August 2016, 12. September 2016, Winterthur**

SEPTEMBER

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.

- > **21. September 2016, Bern**

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

Für bestehende Anwender von «Autowert-Pro», Automobilverkäufer, Verkaufsverantwortliche, neue Mitarbeiter, die sich vertieft mit den Möglichkeiten des modernen Verkäuferarbeitsplatzes auseinandersetzen

wollen. Sie lernen u. a. alle Möglichkeiten der Benutzereinstellungen kennen. Sie nutzen die Möglichkeiten des «Autowert-Pro» als Kundeninformationssystem und für die Verkaufsförderung (CRM).

- > **21. September 2016, Winterthur**

Cours d'introduction «Orfo 2012 employés de commerce», 1 journée

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

- > **8 ou 13 septembre 2016 à Yverdon**

NOVEMBER

Workshop Mitarbeitergespräche, 1 Tag

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

> 2. November 2016, Bern

**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.

> 3. November 2016, Winterthur

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.

> 8. November 2016, Bern

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

Expositions et présentation des occasions, Elaborer toute la procédure de reprise, Gestion des stocks de véhicules d'occasion, Montrer et élaborer une stratégie tarifaire dynamique à l'aide d'exemples sur les plateformes Internet, CRM: Gagner et fidéliser les clients.

> 10 novembre 2016 à Paudex

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

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

> 15. – 16. November 2016, Bern

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

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

EDUQUA



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



UMSETZUNG VON

ARBEITSSICHERHEIT UND GESUNDHEITSSCHUTZ

IN IHREM BETRIEB

Wir helfen Ihnen, die obligatorische EKAS Richtlinie 6508 kostengünstig und zeitsparend umzusetzen.

Mit unserem neuen praxisgerechten, kompakten und branchenbezogenen Onlinetool «asa-control» erhalten Sie ein praktisches Hilfsmittel.

Treten Sie der Branchenlösung des Auto- und Zweiradgewerbes (BAZ) bei.

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



Branchenlösung 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



Aktuelle regionale Veranstaltungen zur Aus- und Weiterbildung im Automobilgewerbe

AARGAU

Infoabend Automobil Werkstattkoordinator mit eidg. Fachausweis resp. mit Zertifikat AGVS

Weiterbildungszentrum Lenzburg
Donnerstag, 16. Juni 2016, 18.00 Uhr
Lehrgangstart: 22. August 2016
> www.wbzlenzburg.ch

Infoabend Automobildiagnostiker

Weiterbildungszentrum Lenzburg
Donnerstag, 16. Juni 2016, 18.00 Uhr
Lehrgangstart: 7. September 2016
> www.wbzlenzburg.ch

BERN

Infoveranstaltung «Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis»

Auto Gewerbe Verband der Schweiz (AGVS), Mobilcity Bern
Donnerstag, 16. Juni 2016, ab 18.00 Uhr
Start Lehrgang am 17. August 2016,
2 Semester, jeweils am Mittwoch
von 8.30 bis 16.50 Uhr
> www.agvs-upsa.ch

GLARUS

Automobildiagnostiker-Lehrgang 2016–2018

Im Sommer 2016 führt die ibW Höhere Fachschule Südostschweiz zusammen mit dem AGVS Sektion Glarus einen Vorbereitungslehrgang zum Automobildiagnostiker/-in mit eidg. FA durch. Ausbildungsort ist Ziegelbrücke. Start: 26. August 2016 Semester: 4 Semester, total 770 Lektionen Ausbildungstag: Freitag, teilweise samstags Weitere Informationen finden Sie auf
> www.ibw.ch

oder rufen Sie uns einfach an – wir helfen Ihnen gerne weiter.
ibW Höhere Fachschule Südostschweiz
Gürtelstrasse 48, 7001 Chur
Telefon 081 403 33 33
info@ibw.ch

GRAUBÜNDEN

Automobildiagnostiker-Lehrgang 2016–2018

Im Sommer 2016 führt die ibW Höhere Fachschule Südostschweiz zusammen mit dem AGVS Sektion Graubünden einen Vorbereitungslehrgang zum Automobil-

diagnostiker/-in mit eidg. FA durch. Ausbildungsort ist Chur. Start: 26. August 2016 Semester: 4 Semester, total 770 Lektionen Ausbildungstag: Freitag, teilweise samstags Weitere Informationen finden Sie auf
> www.ibw.ch

ST. GALLEN

Lehrgang Automobildiagnostiker

Kursbeginn August 2016–2018 / Kurstag jeweils Dienstags
> www.agvs-sg.ch

WINTERTHUR

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Montag, 13. Juni 2016, 19.00–20.30 Uhr
STF Winterthur
> www.stfw.ch/ad

Infoveranstaltung Automobil-Werkstattkoordinator

Montag, 13. Juni 2016, 19.00–20.30 Uhr
STF Winterthur
> www.stfw.ch/adwo

Infoveranstaltung Kundendienstberater im Automobilgewerbe

Montag, 12. September 2016, 19.00–20.30 Uhr
STF Winterthur
> www.stfw.ch/akb

ZENTRALSCHWEIZ

Automobildiagnostiker

Ausbildungszentrum Horw
Vorbereitungskurs Start August 2016
> www.agvs-zs.ch

ROMANDIE

Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA

Romandie Formation, Paudex
Prochain session: 05.09.2016–30.06.2017
> www.romandieformation.ch

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

Romandie Formation, Paudex
Prochain session: 13.09.2016–30.06.2018
> www.romandieformation.ch

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Romandie Formation, Paudex
Prochain session: 28.09.2016–30.06.2018
> www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Romandie Formation, Paudex
Prochain session: 26.04.2017–27.12.2017
> www.romandieformation.ch

VALAIS

Brevet fédéral de Diagnosticien d'automobiles

Ecole Professionnelle Technique et des Métiers, Sion
Prochain session: 08.2016–09.2018
> www.formationcontinuevalais.ch

Brevet fédéral de Coordinateur d'atelier automobile

Ecole Professionnelle Technique et des Métiers, Sion
Prochain session: 08.2016–09.2018
> www.formationcontinuevalais.ch

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Centre Valaisan de Perfectionnement Continu, Sion
Prochain session: 08.2016–09.2018
> www.cvpch

Aus den Sektionen

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



Swatch Rocket Air 2016

autoberufe.ch unterstützt Action auf zwei Rädern

Am letzten Wochenende im April traf sich in Thun die internationale Top-Elite der Mountainbike- und BMX-Szene. In der Eishalle vollführten die Cracks spektakuläre Sprünge, im Aussenbereich zeigten BMX-Akrobaten Kunststücke und auf der Pumptrack-Rennstrecke fuhren waghalsige Velo-Piloten um die Wette. Mittendrin im actionreichen Treiben, das Event-Zelt von autoberufe.ch. Mario Borri, Redaktion



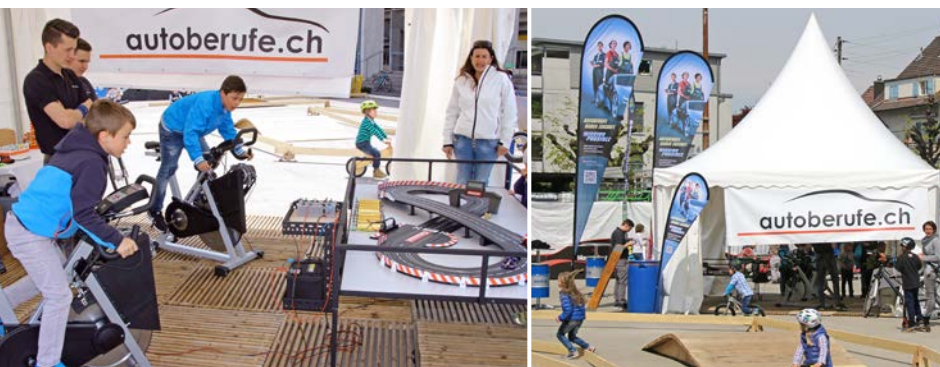
Die riesigen autoberufe.ch-Beachflags waren schon von weitem zu sehen. Doch nicht nur deswegen war im Event-Zelt auf dem Gelände hinter der Eishalle immer etwas los. Die Betreiber, die AGVS-Sektionen Bern und Berner Oberland, hatten eine Slotcar-Rennbahn aufgestellt, die mit Muskelkraft betrieben wurde. Mittels zwei Hometrainern, jeder an ein Rennauto gekoppelt, musste man Strom produzieren. Je schneller man pedalte, desto mehr Strom wurde produziert und desto schneller flitzten die Autos. Wer zuerst fünf Runden schaffte, hatte gewonnen. Weitere von der AGVS-Lernenden-Plattform unterstützte Attraktionen waren ein Like-a-bike-Rundkurs und ein Pumptrack-Parcours für Anfänger.

Die autoberufe.ch-Attraktionen waren vor allem bei den Kids der Hit. Das Zielpublikum für den Sponsoring-Pilotversuch wären aber eigentlich Jugendliche gewesen. Sie sollten so auf die Autoberufe aufmerksam gemacht werden. Beat Künzi, Geschäftsführer der AGVS-Sektion Bern, war aber trotzdem zufrieden: «Die meisten Besucher unseres Standes waren zwar noch zu jung, um sich bereits Gedanken über die Ausbildung zu machen. Die Eltern sind durch die Aktion aber sicher auf uns aufmerksam geworden. Und vielleicht erinnern sie sich noch daran,

wenn der Nachwuchs eine Lehrstelle sucht. Wir werden das Konzept nochmals überdenken und anpassen, um bei einem ähnlichen Anlass gezielter Werbung für unsere Berufsbilder zu machen.»

Weltrekord aufgestellt

Zufrieden waren auch die Organisatoren des Swatch Rocket Air 2016. Vor den rund 10000 Zuschauern in der Eishalle zeigten die Fahrer ihre besten Tricks und beeindruckten mit spektakulären Runs. Sieger wurde der Amerikaner Nicholi Rogatkin. Neben dem Geschehen in der Eishalle waren auch die Side-Events ein Publikumsmagnet. So zeigte der BMX-Weltmeister Viki Gomez eine spektakuläre Show. Und der Schweizer Noël Niederberger stellte beim Pumptrack-Worldcup mit 7,206 Sekunden einen Weltrekord auf. Auf dem Pumptrack-Parcours, der nur mittels Pumpbewegungen mit dem Körper befahren werden darf, hatte sich auch ein angehende Automobilfachmann versucht. 1.-Lehrjahr-Stift Luca Henzi von der Garage von Niederhäusern GmbH Wattenwil schaffte es ins Finale der besten Zehn und kam da auf den 5. Schlussrang. <



Links: Die Slotcar-Rennbahn war vor allem bei den Kindern der Hit. Rechts: Die riesigen Beach-Flags von autoberufe.ch fielen auf.



Von links: Ursula Grütter-Isenschmid (AGVS BE), Barbara Germann (AGVS BEO), Rolf Linder (Träger der goldenen AGVS-Ehrendadel), Luca Henzi (Lernender Automobilfachmann und Teilnehmer), Beat Künzi (Geschäftsführer AGVS BE), David Holderegger und Joël Allensbach (Helfer, Lernende 3. Lehrjahr bei Auto Betschen AG).

Sektion Bern

> Der CO₂-Ausstoss im Brennpunkt



Die Protagonisten der 2. Greenight im Autocenter Bern der Emil Frey AG (v.r.n.l.): Prof. Dr. Thomas Stocker, Franz Häfliger, Thomas Büttler und Hannes Gautschi.

■ Für einmal standen im Autocenter Bern nicht die Neuheiten der neun vertretenen Automarken im Vordergrund, sondern interessante Vorträge im Zusammenhang mit alternativen Antriebskonzepten im Automobil standen im Fokus.

Nachdem Franz Häfliger, der Geschäftsführer des Garagen-Grossbetriebs, in seiner Einführung unter anderem darauf hinwies, dass der japanischen Automobilhersteller Toyota mit dem Prius 1 bereits im Jahr 1997 die Ära des Hybridantriebs einläutete, übergab er das Wort an Prof. Dr. Thomas Stocker, dem Leiter der Abteilung für Klima- und Umweltphysik der Universität Bern.

Als ehemaliges Mitglied des Weltklimarates stellte dieser in seinem Referat fest, dass im Hinblick auf den Klimawandel – nach der Mechanisierung, der Elektrifizierung und der Digitalisierung – eine 4. industrielle Revolution, nämlich die Dekarbonisierung (der Abschied von Kohle, Öl und Erdgas) unumgänglich sei. Dies bedeute jedoch nicht, dass die Mobilität abgeschafft werden müsse. Dank intelligenter Produkte könnten nicht nur neue Arbeitsplätze geschaffen, sondern auch die Lebensqualität gesteigert werden.

Thomas Büttler, der Leiter der Forschungsgruppe Fahrzeugsysteme bei der Empa, berichtete, dass vorläufig Massnahmen bezüglich der Fahrzeugtechnik (z.B. Leichtbau, kleinere Fahrzeuge und Hybridisierung) zu favorisieren seien. In absehbarer Zeit sei jedoch die Treibstoffsubstitution unumgänglich. Forschungsergebnisse der Empa zeigten, dass sich für eine emissionsarme Mobilität der Gasantrieb – insbesondere mit Biogas – aufdränge. Das non-plus-ultra seien dabei Brennstoffzellenfahrzeuge.

Hannes Gautschi, dem Direktor Service & Training der Toyota AG, war es vorbehalten, die verschiedenen Möglichkeiten – vom Hybrid zum Plug-in-Hybrid- und zum Brennstoffzellenantrieb – einander gegenüberzustellen. Er zeigt auch auf, welche (finanziellen) Konsequenzen die Überschreitung der CO₂-Zielvorgaben des Bundes für die Importeure und folglich auch für die Neuwagenkäufer haben.

Beim anschliessenden Apéro rüch hatten die Greenight-Teilnehmer noch die Möglichkeit, die Referenten mit speziellen Fragen zu «löchern». <

Bruno Sinzig

Sektion Graubünden

> Generalversammlung in St. Moritz

■ red. An der Generalversammlung vom 16. April 2016 in St. Moritz konnten die Anträge einstimmig genehmigt werden. Aus dem Vorstand sind die Herren Pascal Comminot und Daniele Geronimi ausgetreten. Thilo Sauer und Hans-Peter Senn wurden einstimmig in den Vorstand gewählt. <

Bild rechts (von links): Der Bündner FDP-Regierungsrat Christian Rathgeb (Departement für Justiz, Sicherheit und Gesundheit), Ariane Ehrat (Tourismuskonzeptionsleiterin von St. Moritz und ehemalige Skirennfahrerin) und Andri Zisler, Präsident der AGVS-Sektion Graubünden.



Sektion Berner Oberland

> Präsidentenwechsel: Von Aeschlimann zu Wildhaber

■ Die diesjährige Hauptversammlung der AGVS-Sektion Berner Oberland fand in Hasliberg statt. Nach 19 Jahren Tätigkeit im Vorstand, dabei 18 Jahre an der Spitze der Sektion, wurde Präsident Kurt Aeschlimann verabschiedet. Seine Funktion übernimmt der bisherige Vizepräsident Martin Wildhaber.

Mit der Feststellung «Aeschlimann zum Letzten» eröffnete Präsident Kurt Aeschlimann in Hasliberg die ordentliche Hauptversammlung der AGVS-Sektion Berner Oberland. Grund für diese Bemerkung war sein Rücktritt nach 18 Jahren als Sektions-Präsident. Aus diesem Anlass war es naheliegend, die HV an einem speziellen Ort durchzuführen. Dass die Wahl auf Hasliberg und im Speziellen auf das Hotel Reuti fiel, konnte jedoch nur Nicht-Insider erstaunen. Gemäss Aeschlimann ist Gastgeber Hanspeter Wenger der wahrscheinlich weltweit erfolgreichste AGVS-Garagist. So besitzt er – neben dem



Der abtretende Präsident Kurt Aeschlimann (links) und sein Nachfolger Martin Wildhaber.

bekanntem Garagenbetrieb in Interlaken – ein eigenes Skigebiet und mit dem Hotel Reuti ein frisch aufgebautes, modernes Hotel. Der Verwaltungsratspräsident und Vorsitzende der Geschäftsleitung der Bergbahnen Meiringen-Hasliberg erhielt die Gelegenheit, seinen Berufskollegen «sein Imperium» vorzustellen.

18 Jahre sind genug

Ehrenmitglied Rolf Linder erwähnte in seiner Laudatio, dass sich 1998 die Wahl von Kurt Aeschlimann zum Sektionspräsidenten als absoluter Glückstreffer erwiesen habe. Der polyvalente Berner Oberländer – unter anderem ehemaliges Kadermitglied des BOSV, Kunstturner, patentierter Skilehrer und Haupt-Initiant des AGVS-Golfturniers – habe mit einem enormen Einsatz immer das Neuste und Beste gesucht. Aeschlimann, der zum Ehrenmitglied der Sektion ernannt wurde, bleibt dem AGVS erhalten, amtiert er doch weiterhin als Präsident der kantonal-bernischen AGVS-Sektion. Gleiches gilt für seine Tätigkeit im AGVS-Zentralvorstand und im ESA-Vorstand.

Per Akklamation wurde Martin Wildhaber (Finanzbuchhalter der Auto-Rüger AG in Meiringen) zum neuen Präsidenten gewählt. Die Versammlung musste von den Rücktritten von Albin Rüger (Meiringen) und Philippe Allenbach (Adelboden) aus dem Vorstand Kenntnis nehmen. <

Bruno Sinzig

«Das wäre problematisch»

Herr Aeschlimann, Sie führen als Inhaber des Autohaus Thun Nord und beschäftigen dort 20 Personen. Wie gross ist der Zeitaufwand, den Sie für die Ausübung der verschiedenen (Neben-) Ämter benötigen?

Kurt Aeschlimann: Es ist schwierig, dies in Stunden und Minuten anzugeben. Ich habe jedoch mal in meiner Agenda nachgeschaut und festgestellt, dass im Jahr 2015 immerhin 69 Termine aufgelistet sind. Künftig sollten es leicht weniger sein, da ja die Termine im Zusammenhang mit der Sektion Berner Oberland wegfallen.

Welches war Ihrer Ansicht nach ein herausragendes Ereignis, das die Sektion während Ihrer Amtszeit beschäftigt hat?

Aus meiner Sicht eindeutig der Erweiterungsbau des Ausbildungszentrums in Mülenen. Die Berufsbildung ist sozusagen das Kerngeschäft der

Sektion. Wir müssen unbedingt alles daransetzen, dass einerseits an der Berufsfachschule in Thun (IDM) weiterhin alle automobiltechnischen Berufe ausgebildet werden und andererseits unser Kurszentrum gut ausgelastet ist. Es liegt klar an uns Garagisten, dass dies weiterhin so bleibt.

Ist es nötig, dass im Kanton Bern verschiedene Untersektionen – neben Berner Oberland noch Biel Seeland und Emmental/Oberaargau – geführt werden?

Aus meiner Warte könnte man problemlos straffen. Es ist ja schon jetzt so, dass an den Versammlungen der kantonalen AGVS-Sektion lediglich die Delegierten der Untersektionen teilnehmen. Ein Zusammenschluss wäre jedoch insofern problematisch, da das Ausbildungszentrum in Mülenen der Sektion Berner Oberland gehört, derweil die übrigen Sektionen über keine eigenen Kurslokalitäten verfügen.

Die Pflege-Asse.

Dr. K. Wack Chemie BRUNOX AMMOBILS Turtle Wax



Einfach pflegen wie Asse:
Reinigungs- und Unterhaltsprodukte.

CHEMUWA



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

Antrieb

Hydrodynamische Kraftübertragung

In hydrodynamischen Getrieben erfolgt die Kraftübertragung durch die strömende Bewegung einer Flüssigkeit. Während die ursprüngliche Flüssigkeitskupplung in der Automobiltechnik eher selten anzutreffen ist, stellt der hydrodynamische Drehmomentwandler das Mass der Dinge dar. **Bruno Sinzig**, auto&wissen

■ Die einfachste Bauart einer hydrodynamischen Kraftübertragung ist die so genannte Flüssigkeitskupplung (Bild 2). Für die Anwendung in Fahrzeugen werden Pumpe und Turbine in einem gemeinsamen Gehäuse vereint.

Die durch die Pumpe in Bewegung gesetzte Flüssigkeit treibt das Flügelrad in der Turbine an. Sobald sich das über die Flexplatte mit der Kurbelwelle des Verbrennungsmotors verbundene Pumpenrad dreht, wird die Hydraulikflüssigkeit durch die Zentrifugalkraft nach aussen geschleudert. Am Umfang trifft die Flüssigkeit auf die Schaufeln des Turbinenrades und gibt dabei einen grossen Teil der (Bewegungs-)Energie ab. Die abgegebene Energie versucht das Turbinenrad in Bewegung zu setzen, derweil das Öl anschliessend wieder in die Schaufeln des Pumpenrades eingeleitet wird.

Hydrodynamische Kupplung

Diese Anordnung von Pumpen- und Turbinenrad, welche mit geraden Schaufeln versehen ist, wird als hydrodynamische Kupplung oder Flüssigkeitskupplung bezeichnet. Da sie in der Lage ist, die Drehzahl zu wandeln, kann sie als verschleissfreie Anfahrkupplung eingesetzt werden. Nachteilig ist der jederzeit vorhandene,

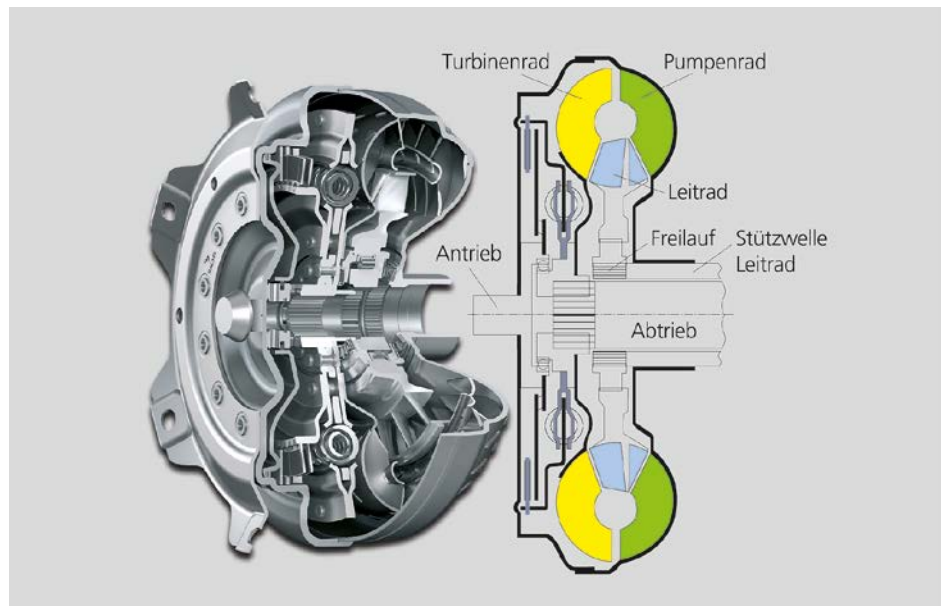


Bild 1. Moderner Drehmomentwandler mit Wandler-Überbrückungskupplung und Drehschwingungsdämpfer in realer und schematischer Darstellung.

prinzipbedingte Schlupf zwischen Pumpen- und Turbinenrad.

Bereits in den späten 1920er-Jahren experimentierte der Deutsche Hermann Föttinger an einer verbesserten Version der hydrodynamischen Kupplung. Dank eines zusätzlichen Flügelrades, welches als Leitrad bezeichnet wurde, konnte eine stufenlose Drehmomentverstärkung erzielt werden. Da das Leitrad

bei kleinen Drehzahldifferenzen zwischen dem Pumpen- und Turbinenrad eine negative Wirkung zur Folge hatte, wurde dieses später mit einem Freilauf versehen. Das weiterentwickelte System, bei welchem sich das Pumpen- sowie das Turbinenrad gegenüberstehen und das Leitrad am Innenradius angeordnet ist, dient als Basis für die modernen Drehmomentwandler und wird mitunter als Trilok-Wandler bezeichnet (Bild 1).

Das eigentliche Wandlergehäuse ist über eine Treib- oder Mitnehmerscheibe verdrehfest mit der Kurbelwelle verbunden. Mit dem Gehäuse des Wandlers ist auch das Pumpenrad verblockt.

Das Turbinenrad ist mit der Getriebeeingangswelle gekoppelt, derweil das Leitrad mit dem Freilauf auf einer feststehenden Hohlwelle – mehr oder weniger einem Rohrstummel – montiert ist. Der Freilauf lässt die Drehung des Leitrades lediglich in der gleichen Drehrichtung wie die Kurbelwelle zu.

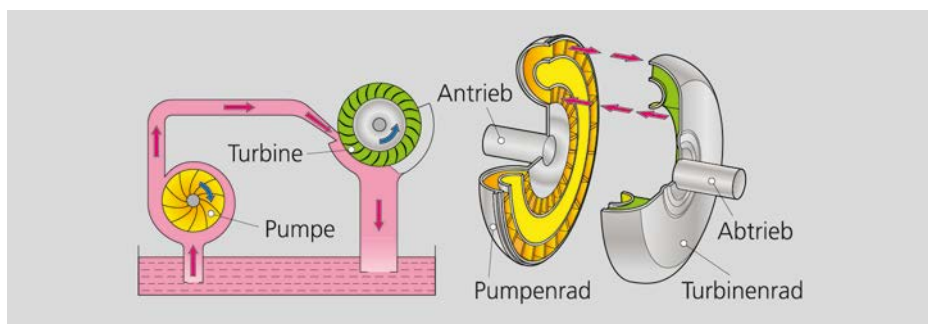


Bild 2. Das Prinzip der Kraftübertragung mittels Flüssigkeit (links) sowie die Anordnung des Pumpen- und Turbinenrades bei der Flüssigkeitskupplung (ohne Darstellung des Gehäuses).

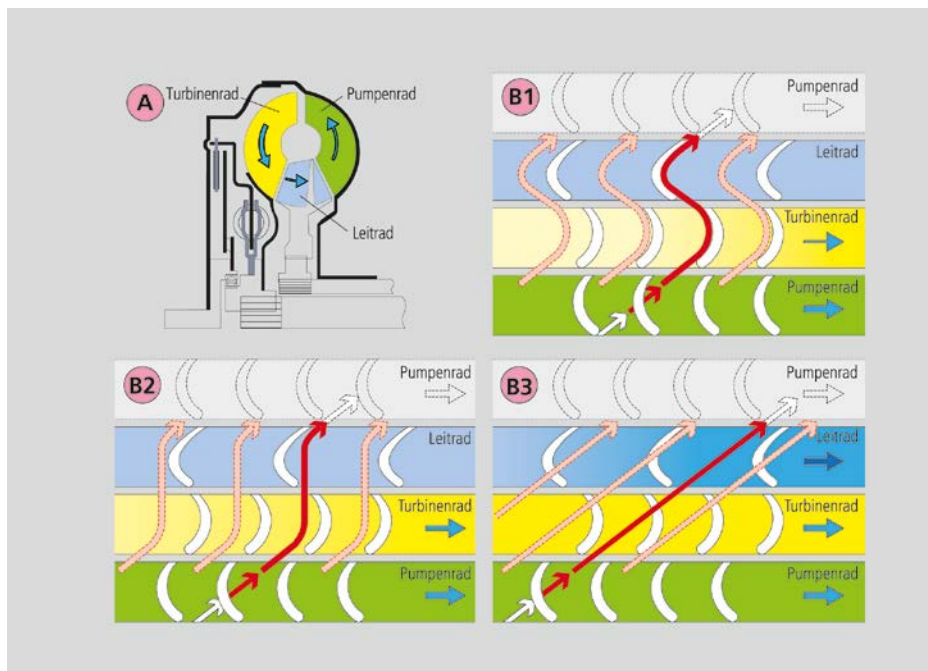


Bild 3. A Anordnung der drei Hauptteile; **B** Der Strömungsverlauf im Drehmomentwandler: **B1** Bei maximaler Drehmomentsteigerung; **B2** Bei mittlerer Drehmomentsteigerung; **B3** Ab dem Kupplungspunkt.

Wie die Flüssigkeitskupplung dient der hydrodynamische Drehmomentwandler zum verschleissfreien, sanften Anfahren, wobei keine Gefahr besteht, dass der Motor abgewürgt wird. Ein wichtiger Vorteil besteht auch darin, dass durch die Kraftübertragung mittels Flüssigkeit Drehschwingungen des Motors gedämpft werden können. Der Drehmomentwandler lässt zudem eine selbsttätige und stufenlose Anpassung der Drehmomentverstärkung zu. Das vom Verbrennungsmotor erzeugte Drehmoment kann bis zum mehr als 3-fachen Wert (bei PW zwischen Faktor 1,6 und 2,2) gesteigert werden. Diese Verstärkung ist – neben der Baugrösse des Aggregats – hauptsächlich vom Profil, der Anzahl und der Anordnung (Winkel) der Schaufeln abhängig.

Nachteilig ist, dass immer – auch im Kupplungsbereich – ein minimaler Schlupf zwischen Pumpen- und Turbinenrad vorhanden ist, welcher jedoch mittels einer Wandler-Überbrückungskupplung eliminiert werden kann.

Gemäss Bild 3 arbeitet der Drehmomentwandler grundsätzlich in zwei Bereichen: In der Wandlungs- und der Kupplungsphase. Wir schauen uns indes auch noch den Übergang zwischen den zwei Haupt-Betriebsbereichen und den Bremsbereich an.

Drehmomentsteigerung

Das grösste Drehmoment liegt an der mit dem Turbinenrad verbundenen Abtriebswelle beim grössten Drehzahlunterschied zwi-

schen dem Pumpen- und dem Turbinenrad. Der aus der Turbine austretende Ölstrom wird durch das feststehende Leitrad, der Schaufelform entsprechend, umgelenkt. Durch das Auftreffen auf die Leitrad-schaufeln entsteht am Leitrad ein Moment, welches auch auf das Turbinenrad einwirkt. Man kann sich dieses Moment als eine Art Rückwirkung vorstellen. Es ist im Prinzip der gleiche Effekt, wie wenn man mit einem Wasserschlauch gegen eine Wand spritzt, wobei der hohe Druck eine Rückstosskraft zur Folge hat. Das Moment des Pumpenrades und dasjenige des Leitrades addieren sich im Wandlerbereich zum Turbinenradmoment (Bild 4). Da der Ölstrom in dieser Betriebsphase zudem in einem sehr günstigen Winkel ins Pumpenrad gelenkt wird, kann beim Anfahren mit Volllast (Vollgas) die grösste Drehmomentsteigerung erzielt werden.

Kupplungspunkt

Bei steigender Turbinendrehzahl wird der Ölstrom weniger stark umgelenkt. Aufgrund der Austrittsrichtung des Ölstroms ergibt sich eine geringere Abstützkraft am Leitrad. Die Drehmomentsteigerung nimmt mit zunehmender Drehzahl des Turbinenrades ab.

Bei noch höherer Drehzahl des Turbinenrades wird der Ölstrom nochmals weniger stark abgelenkt, wodurch die Abstützkraft am Leitrad immer kleiner wird. Sobald die Drehzahl des Turbinenrades ungefähr 90 Prozent der Pumpenraddrehzahl ent-

spricht, arbeitet der Wandler praktisch als hydrodynamische Kupplung. Da keine Drehmomentsteigerung erzielt wird, bezeichnet man diese Phase als Kupplungspunkt.

Freilauf

Bei noch höherer Drehzahl des Turbinenrades – dessen Drehzahl nähert sich somit derjenigen des Pumpenrades an – strömt das Öl fast geradlinig durch die einzelnen Schaufeln, es trifft auf die Rückseite der Leitrad-schaufeln auf. Damit der Ölstrom beziehungsweise das Turbinenrad nicht gebremst wird, ermöglicht der Freilauf das Mitdrehen des Leitrades in derselben Richtung wie das Pumpen- und das Turbinenrad.

Bremskraft

Dreht das Turbinenrad schneller als das Pumpenrad – dies beispielsweise im Schiebebetrieb, dem so genannten Bremsen mit dem Motor –, erfolgt der Kraftfluss im Wandler in der umgekehrten Richtung. Das Turbinenrad treibt nun das mit der Kurbelwelle verbundene Pumpenrad an, wodurch eine Bremskraft erzielt werden kann. In dieser Phase dreht das Leitrad wirkungslos auf dem Freilauf mit.

Bei längerer Einsatzdauer im Wandlerbereich kann es vorkommen, dass die Öltemperatur unzulässige Werte erreicht. Um Überhitzungen zu verhindern, ist ein in den Flüssigkeitskreislauf integrierter Wärmetauscher (Ölkühler) unerlässlich. <

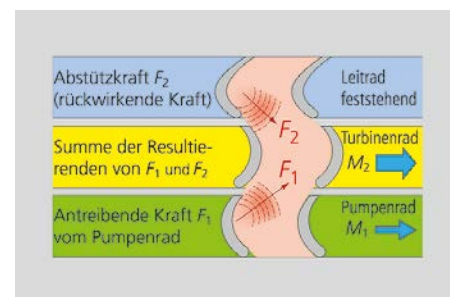


Bild 4. Das Prinzip der Drehmomentsteigerung im Drehmomentwandler.



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

INFO

Carlights

www.carlights.de

> Neues Rückfahrsystem für Wohnmobile und Transporter

pd. «Bei herkömmlichen Rückfahrssystemen für Wohnmobile, Transporter und ähnliche Fahrzeuge gibt es in der Regel nur 15 mm-Steckverbindungen», erklärt Christian Jurtz, Geschäftsführer von Carlights.de. «Dabei gibt es im PW-Bereich längst schmalere Anschlüsse.» Auf dieser Basis hat Carlights ein neues Kompakt-Rückfahrsystem für Caravans entwickelt, bei dem die Aufbaukamera und das 15 m lange Anschlusskabel lediglich 7 mm dicke Steckverbindungen besitzen, was die Montage stark erleichtert: Damit das Kabel in den Innenraum geführt werden kann, muss oft ein Loch in die Fahrzeugrückwand gebohrt werden. «Dieser Schritt ist mit deutlich weniger Aufwand verbunden, wenn die notwendige Aussparung für das Kabel nur 7 statt der üblichen 15 mm beträgt», so Jurtz.

Wird das Kabel im Innenraum weiter verlegt, ist bei der dünneren Verbindung zudem die Wahrscheinlichkeit deutlich grösser, dass im Fahrzeug bereits Kanäle oder Durchführungen vorhanden sind, die genutzt werden können.

Die dazugehörige Kamera ist kleiner und kompakter ausgeführt als vergleichbare Modelle und fügt sich bei einer Montage an Wohnmobilen und ähnlichen Fahrzeugen optisch besser ins

Gesamtbild ein. Ihr Gehäuse besteht aus Aluminiumdruckguss, der mit einer weissen Spezialbeschichtung versehen ist, die vor Verschmutzungen schützt. Halter, Schutzdach und Schrauben sind aus Edelstahl gefertigt. Die Kamera verfügt über neun integrierte Infrarot-Dioden, die sich bei Dunkelheit automatisch zuschalten und eine optimale Nachtsichtunterstützung bieten. Ein 7"-Monitor, der besonders schmal gebaut ist, komplettiert das Set. Er besitzt ein mattes, entspiegeltes Display und kann

mit einer Sonnenblende versehen werden.

Die Bedienung des Rückfahrsystems ist einfach: Es schaltet sich automatisch beim Einlegen des Rückwärtsganges hinzu, kann aber auch manuell aktiviert werden. Bei Bedarf lassen sich auf dem Monitor Distanzlinien ein- und wieder ausblenden, die dem Fahrer helfen, den Abstand zu Hindernissen hinter dem Fahrzeug besser einzuschätzen.

Darüber hinaus ist bei der Nutzung des Automatikmodus eine Abschaltzeit für das System einstellbar. <



Das neue Video-Rückfahrsystem von Carlights besteht aus einem besonders schmal gebauten 7"-Monitor, einem 15 m langen Anschlusskabel und einer Aufbaukamera.

Autoreifenonline.ch

www.autoreifenonline.ch

> Wie Garagen passende Reifen und Ersatzteile für Oldtimer finden

pd. Oldtimer-Besitzer bilden für Garagen eine spannende Kundengruppe. Selbst wer auf nostalgische Fahrzeuge spezialisiert ist, kann jedoch nicht für jeden erdenklichen Oldie die passende Komponente am Lager haben. Heute nicht mehr übliche, aber gefragte Reifenmodelle und -dimensionen oder auch Ersatzteile sind in den wenigsten Werkstätten vorrätig.

Abhilfe schaffen Onlineshops wie Autoreifenonline.ch, dem Händlerportal der Delticom AG aus Hannover. Hier können Fach-

betriebe einfach und schnell auf ein umfangreiches Produktangebot zugreifen: «Mit einer eigenen Rubrik für Oldtimer-gerechte Reifen bieten wir neben den gängigen Typen auch seltene Profile und Grössen sowie klassische Ausführungen wie die begehrten Weisswandreifen. Wir möchten Händlern und Werkstätten die Suche nach weniger gängigen Reifenmodellen oder Ersatzteilen erleichtern und ihnen mit unserem umfangreichen Angebot ermöglichen, sich die Kundengruppe der Oldtimer-Fans aktiv

zu erschliessen», sagt Andreas Faulstich von Autoreifenonline.ch.

Geschäftskunden profitieren bei Autoreifenonline.ch von attraktiven B2B-Einkaufskonditionen sowie hoher Verfügbarkeit, versandkostenfreier Lieferungen ab dem ersten Reifen, vielfältigen Zahlungsoptionen und 30 Tage Rückgaberecht. Und nicht zuletzt: «Die Kooperation als Montagepartner der Delticom-Shops ermöglicht Garagen, ihre Endkunden-Reichweite zu erhöhen und zusätzlich eigene Service-Ange-

bote im Hof- oder Ladengeschäft anzuschliessen», so Faulstich. <



FALKEN - MOBIL 1 - CONTINENTAL - FORD - BRIDGESTONE - WYNN'S - GOODYEAR - CASTROL - DUNLOP - FIAT PROFESSIONAL - JEEP - DODGE - COOPER



T: 062 285 61 30

F: 062 285 61 01

E: info@fibag.ch

Chemuwa Autozubehör AG

www.chemuwa.ch

> Weltneuheit von Fahrradträgerhersteller Uebler

pd. Uebler vereint den Fahrradträger X21-S, der schon 22 Mal Testsieger wurde, mit der nützlichen Funktion der Einparkhilfe im neuen X21-S DC (Distance Control). Die Montage ist einfach und verursacht keine zusätzlichen Kosten. Die Einparkhilfe ist komplett in die Funktionalität des Trägers integriert. Ist der Träger montiert und das Empfangsdisplay im Zigarettenanzünder oder einer Bordsteckdose eingesteckt, wird die Einparkhilfe automatisch beim Einlegen des Rückwärtsganges aktiviert. Das Empfangsdisplay warnt optisch und akustisch vor Hindernissen. Durch die vier wählbaren Hintergrundfarben lässt sich das Display harmonisch der Innenbeleuchtung des Fahrzeuges anpassen.

Das System erreicht mit nur zwei Sensoren der neusten Generation einen weitläufigen De-



Die Übertragung von den Sensoren zum Display erfolgt über Funk.

tektorbereich, der selbst breitere Fahrzeuge wie Vans und SUVs zuverlässig und sicher abdeckt (bis 2,5 Meter Abstand und bis zu 1,7 Meter Breite). Die Übertragung ins Fahrzeuginnere erfolgt sicher und schnell per Funk. Das ist wichtig, denn eine Bluetooth-basierte Übertragung könnte durch mehrere Mobiltelefone der Fahrzeug-Insassen oder auch externer Geräte in der Nähe beeinträchtigt werden. Die Display-

anzeige im Fahrzeug bietet klare optische und akustische Signale. Lautstärke, Intensität und Displayfarbe lassen sich individuell anpassen. Zudem zeigt das Display visualisiert die Entfernung zum Hindernis an. Die Einparkhilfe ist komplett vorinstalliert und konfiguriert.

Fahrradträger montieren, Display einstecken und schon funktioniert die elektronische Einparkhilfe – ohne Aufwand und

Einbau. Mit dem neuen X21-S DC können zwei Fahrräder oder E-Bikes mit einer Zuladung von bis zu 60 Kilogramm transportiert werden. Der Träger ist mit 13,5 Kilogramm ein Leichtgewicht und lässt sich komplett zusammenfallen. Um bequem die Heckklappe des Fahrzeuges zu bedienen, lässt sich der Veloträger am Fahrzeug abklappen.

Der X21-S DC wird in Deutschland hergestellt und verfügt über eine europäische Betriebserlaubnis. Durch den hohen Eigenanspruch, den Uebler an das Material und die Fertigungsqualität stellt, erhalten alle Veloträger eine 3-jährige Garantie.

Der Fahrradträger X21-S DC ist ab Juli 2016 zum Preis von 1079 Franken (unverbindliche Preisempfehlung) über den Fachhandel erhältlich. <

Liqui Moly

www.liqui-moly.ch/

> Das beste Multitalent

pd. Was Mehrkämpfer im Sport sind, sind Multifunktionsöle in der Fahrzeugchemie: Alleskönner. Die Produkte sind mit vielen Talenten ausgestattet, ihr Einsatzgebiet entsprechend breit gefächert. Rost rücken sie zu Leibe, sie beseitigen das Quietschen von Türscharnieren, machen festsitzende Teile wieder gängig oder entfernen Teerreste. Weil sie so vielseitig sind, gehören sie in jeden Haushalt, urteilt die Zeitschrift Autostrassenverkehr, die neun Multifunktionsöle testen liess

und den Multi-Spray Plus 7 von Liqui Moly zum Sieger kürte.

Die Testkandidaten wurden von der Redaktion in neun Kategorien geprüft. Und wieder lassen sich Parallelen zu sportlichen Mehrkämpfern ziehen. Nicht die Topwertung in einer Disziplin reicht für den ersten Platz; es kommt auf das Gesamtpaket an. Diesen Trumpf spielte der Multi-Spray Plus 7 aus und überzeugte mit konstant hohen Leistungswerten. Bei den Kriterien Kriechfähigkeit, Wasserverdrängung, Lack-

verträglichkeit und Kunststoffverträglichkeit erreichte der Spray sogar die volle Punktzahl. Von allen Produkten zeigte es das beste Rostlösevermögen. Insgesamt 84 von 100 möglichen Punkten bedeuteten das beste Gesamtergebnis und den ersten Platz für den Multi-Spray Plus 7.

«Das hervorragende Abschneiden des Sprays unterstreicht den hohen Qualitätsanspruch all unserer Produkte», sagte Günter Hiermaier, Vertriebsleiter Inland und Austria bei Liqui Moly. <



ALFA ROMEO - ABARTH - LANCIA - YOKOHAMA - MG - ROVER - MICHELIN - MOTOREX - PIRELLI - NOKIAN - BANNER - VREDESTEIN - OSRAM - FIAT

Ein Original bleiben.

Original Ersatzteile & Zubehör von Ford.

FIBAGFibag AG
Lischmatt 17
4624 Härkingen

Panolin

www.panolin.ch

> **Kleider machen Image**

pd/mbö. Panolin hat zusammen mit den Kreativköpfen einer Kleidermanufaktur eine neue Kollektion kreiert. Das neue Design «Since 1949» wurde auf vier Elementen umgesetzt. Die trendige Reihe besteht aus T-Shirt, Hoodie, Cap sowie Bag und ist farblich perfekt aufeinander abgestimmt. Das gekonnt umgesetzte Branding präsentiert die Designelemente je nach Material gedruckt, gestickt, aufgenäht oder im 3D-Druck. Alle Street-Wear-Teile sind aus hochwertigen Materialien hergestellt und bieten einen äusserst angenehmen Tragekomfort.

Das rote T-Shirt mit dem schwarzen Rundhalskragen kontrastiert hervorragend zum schwarzen Hoodie mit der rot gefütterten Kapuze und dem Panolin-Schriftzug in schweren Retro-Look-Buchstaben. Das schwarze Street-Wear-Cap mit der roten Schildkante und den diskreten Ton-in-Ton-Schweizerkreuzen rundet zusammen mit dem Street Bag, der sowohl als Business- wie auch Freizeittasche Verwendung findet, die Kollektion harmonisch ab. Die Reihe ist unisex design – Mann wie Frau ist mit der neuen Panolin-Street-Wear-Collection stylisch angezogen.



Das Model Tamara Sedmak präsentierte am Auto-Salon in Genf die Panolin-Kollektion.

Silvan Lämmle, wie kommt ein Schmierstoffhersteller dazu, eine Kleider-Kollektion herauszugeben?

Silvan Lämmle (Geschäftsführer Panolin): Nebst den übli-

chen Kleidern wie Overall, Latzhosen etc. ist dies eine tolle Ergänzung des Sortiments. Diese neue und frische Street-Wear-Kollektion soll das Markenbild prägen und zur Imageförderung

beitragen. Merchandising ist heute eine wichtige Komponente und hilft mit, die Botschaft einer Marke zu verbreiten. Cool, sexy und trendy, das war der Grundstein der neuen Kleider-Kollektion.

Wer wird diese Kleider vor allem tragen?

Alle, die Spass an neuen, trendigen Kleidern haben und nicht immer ein T-Shirt oder Hoodie ab der Stange wollen. Die extra für uns designten und produzierten Kleider sind sehr exklusiv. Es spricht junge, junggebliebene und moderne Menschen an.

Kann ein Garagist Panolin-Kleider anbieten und was bringt es ihm?

Auf jeden Fall. Jedoch ist dies sicher nicht das Hauptbusiness eines Garagisten. Wir denken hier eher, dass wir unsere Kunden direkt bedienen sowie Private über den Onlineshop ansprechen. Sollte ein Garagist die Kollektion für den Wiederverkauf aufnehmen, ist dies natürlich möglich und vorgesehen. Somit ist wieder eine Möglichkeit vorhanden, etwas Geld zu verdienen und er kann sich frei von irgendwelchen Vorschriften bewegen. <

seit 1964
CORTELLINI & MARCHAND AG
 061 312 40 40
 Rheinfelderstrass 6
 4127 Birsfelden

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

www.auto-steuergeraete.ch

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

www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch

IHR 4X4 SPEZIALIST FÜR GETRIEBE, LENKUNGEN UND ACHSEN.

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




Robert Bosch AG

www.bosch-werkstattwelt.ch

> Leckagen an Fahrzeugsystemen aufspüren

Undichte Stellen im Ansaug- oder Abgassystem eines Fahrzeugs können zu Leistungsverlust, höherem Kraftstoffverbrauch oder erhöhten Schadstoffemissionen führen. Vor allem kleinere Leckagen sind jedoch oft schwer zu finden. Der neue Leakfinder SMT 300 von Bosch bietet der Werkstatt die Möglichkeit, Dichtheitsprüfungen an vielen geschlossenen Fahrzeugsystemen durchzuführen. Auch Wind- und Wasserundichtigkeiten an Fenster- und Türdichtungen lassen sich mit dem kompakten Gerät aufspüren. Um die Leckagen aufzuspüren, wird eine neue Methodik genutzt: Mit dem SMT 300 gelangt spezieller ultraviolett gefärbter Rauch über einen Gummischlauch in den Rauchverteiler. Von dort wird er in den zu testenden Bereich geleitet. Mit dem Abgaskonus können so beispielsweise Abgassysteme geprüft werden. Für den mobilen Einsatz kann das Gerät über die Fahrzeugbatterie mit Strom versorgt werden. In zwei Arbeitsschritten können etwa bei der Überprüfung des Abgassystems die Grösse und der Ort des Lecks bestimmt werden. Der integrierte Testmodus des SMT 300 erlaubt es, die Fahrzeugsysteme zunächst ohne Rauch zu



überprüfen und erst bei Bedarf Rauch einzuleiten. Für eine sparsame Verwendung des ultravioletten Farbmittels kann die Rauchmenge reguliert werden.

Um den austretenden ultravioletten Rauch zu erkennen, gehören eine Spezialbrille mit gelben Gläsern und eine Kombinationslampe zum Lieferumfang. Mit Hilfe des von der Lampe erzeugten UV-Lichts und der Brille ist der UV-Rauch sehr leicht erkennbar. Für die Erzeugung des Rauchs verwendet der neue Leakfinder von Bosch die patentierte Ultra-

TraceUV Farblösung. Da durch den so kenntlich gemachten Rauch keine Fahrzeugkomponenten beschädigt werden können, bleibt beim Einsatz des SMT 300 in der Werkstatt die Herstellergarantie erhalten. Der kompakte

Leakfinder SMT 300 ist mit Rauchmengenregulierung und Druck-/Vakuumanzeige ausgestattet. Das komplette Zubehör wird in einem robusten Koffer geliefert. <

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

**AUTOINSIDE – Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)**

89. Jahrgang, 11 Ausgaben in deutscher und französischer Sprache, WEMF-/SW-beglaubigte Auflage 14/15: 11743 Exemplare davon 8836 Deutsch, 2907 Französisch

Herausgeber

Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)
info@autoinside, www.agvs-upsa.ch

Verlag

AUTOINSIDE
Wölflistrasse 5, Postfach 64, 3000 Bern 22
Tel. +41 31 307 15 15, Fax +41 31 307 15 16
verlag@autoinside.ch, www.autoinside.ch

Abonnemente

Jahresabonnement Schweiz
CHF 110 inkl. MWST,
Einzelnummer CHF 11, Ausland auf Anfrage
Tel. +41 31 307 15 22, Fax +41 31 307 15 16
abo@autoinside.ch, www.autoinside.ch

Redaktion

AUTOINSIDE
Flurstrasse 50, CH-8048 Zürich
Tel. +41 43 499 19 81, Fax: +41 43 499 19 78
redaktion@autoinside.ch
Redaktionsteam: Mario Borri (mbo),
Reinhard Kronenberg (kro), Sascha
Rhyner (srh), Jean-Pierre Pasche (jpp),
Bruno Sinzig (bs)

Weitere Beiträge von:

Karl Baumann, Andreas Burgener,
Urs Wernli, Sandra-Stella Triebel,
Thomas Tschanz

Gestaltung: Heini Schmid, Robert Knopf

Anzeigen

Kneisel Media
Schlossmatte 15, Postfach 1220
CH-3110 Münsingen
Tel. +41 79 755 04 44 / +41 31 791 11 56
Fax +41 31 791 11 52
autoinside@bluewin.ch, www.autoinside.ch
Günther Kneisel

Druck/Versand

galledia ag
www.galledia.ch

Die erscheinenden Meldungen sind nach
bestem Wissen recherchiert. Der AGVS
übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit,
Vollständigkeit und Aktualität der Artikel.



gedruckt in der
schweiz

AGVS | UPSA

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

Bosch DAS 1000: die kombinierte Lösung zum Einstellen von Fahrerassistenzsystemen



Die kombinierte Lösung für FAS-Service auf dem Messplatz zur Fahrwerkanalyse.

Fahrerassistenzsysteme (FAS) wie Spurhalteassistent, Verkehrszeichenerkennung oder Adaptive Cruise Control (ACC) werden durch Radarsensoren oder Frontkameras gesteuert. Bei Wartung, Unfallreparatur oder Scheibentausch müssen diese neu eingestellt werden. Mit DAS 1000 von Bosch werden Fahrzeuge an einem Arbeitsplatz vermessen und zugleich der FAS-Service ausgeführt. Ohne zeitraubende Kalibrierfahrten sind sie sofort für den Kunden einsatzbereit. www.bosch-werkstattwelt.ch



BOSCH

Technik fürs Leben