

7-8
88. JAHRGANG
2015

AUTO INSIDE

Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

- > **Delegiertenversammlung in Conthey**
Seiten 8 bis 11
- > **Wie der AEC den Garagisten hilft**
Seiten 15 bis 17
- > **Trotti und Britt an den WorldSkills**
Seiten 30 bis 31



elf 

**ELF SCHMIERSTOFFE
EXKLUSIV BEI IHRER ESA!**

esashop.ch

Meine
ESA+ 
Zusammen sind wir stark



Zielgenau auf Erfolgskurs

Information zum Geschäftsjahr 2014

Mit Fokus auf das Schweizer Mobilitätsgewerbe, blickt die Pensionskasse MOBIL mit Freude auf ein interessantes und sehr gutes Geschäftsjahr zurück: Per 31.12.2014 beträgt der Deckungsgrad 106,13% und die Wertschwankungsreserven wurden vollständig gebildet. Das bedeutet: Die PK MOBIL ist in jeder Beziehung risikofähig.

Gerne informieren wir über die wesentlichen Ereignisse des Geschäftsjahres 2014:

Leistungsstärke im Herz der Branche

Seit anfangs 2014 hat die PK MOBIL ihren Sitz in der Mobilcity, dem Kompetenzzentrum für Auto und Transport in Bern, welches unterschiedliche Verbände und Dienstleister der Mobilitätsbranche vereint. Diese Nähe ist wertvoll: Die Kommunikationswege verkürzen sich und beeinflussen den Informationsaustausch zwischen den einzelnen Partnern positiv – wichtige Faktoren für die Früherkennung von Bedürfnissen und Anliegen unserer Kunden.

Ebenfalls erfolgt ist die örtliche Zusammenführung in der Mobilcity mit ihrer Durchführungsstelle, der Ausgleichskasse MOBIL. Die Synergien kommen voll zum Tragen, was in den Bereichen Finanzen und Administration zu Kosteneinsparungen führt.

Wo Guthaben es besser haben

Per 1.1.2015 hat die PK MOBIL die bisherigen Umwandlungssätze für die Berechnung der Altersrenten im ausserobligatorischen Bereich erhöht:

- von 5,84 % auf 5,90 % für Männer (bei ordentlicher Pensionierung im Alter 65) und
- von 5,57 % auf 5,77 % für Frauen (bei ordentlicher Pensionierung im Alter 64).

Diese Anpassung der Umwandlungssätze führt zu höheren Altersrenten, falls ausserobligatorische Altersguthaben vorhanden sind.

Auch im Jahr 2015 liegt der Zinssatz der PK MOBIL 0,5 % über dem BVG-Mindestzinssatz und beträgt für die gesamten Altersguthaben **2,25 %**.

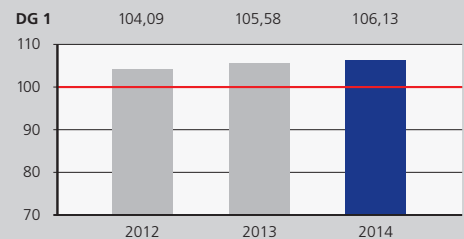
Der vollständige Geschäftsbericht 2014 erscheint in der zweiten Jahreshälfte 2015 und wird unter www.pkmobil.ch, Rubrik «Aktuelles» publiziert.

Wir danken allen Kunden und Geschäftspartnern für das entgegengebrachte Vertrauen, die vielen interessanten Begegnungen und Gespräche im vergangenen Jahr. Das gesamte Team freut sich auf die gemeinsame und weiterhin erfolgreiche Reise in die Zukunft!

Die PK MOBIL in Kürze per 31.12.2014

Angeschlossene Betriebe	2 205
Total Versicherte	15 150
Anzahl Rentenbezüger	1 981
Jährliches Beitragsvolumen in CHF	96 Mio.
Wertschwankungsreserven in CHF	45 Mio.
Vorsorgevermögen in CHF	1,455 Mia.

Deckungsgrad beträgt 106,13%



Aktuelle Informationen 2015

Verzinsung der Altersguthaben	
– Obligatorischer Teil	2,25 %
– Überobligatorischer Teil	2,25 %

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

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

Beitragsenkung

Aufgrund des aktuellen Geschäftsverlaufs wurde bereits eine weitere Senkung der Risikobeiträge in der BVG-Vorsorge für das Jahr 2016 beschlossen. Nach einer Senkung in den Jahren 2008, 2011 und 2013 ist dies bereits die vierte Senkung innerhalb von 8 Jahren.



Juli – August 2015

- > Editorial** 5
 - Der Kundennutzen steht im Zentrum
- > Kurz notiert** 6
- > Fokus** 8
 - AGVS-Delegiertenversammlung in Conthey VS 8
 - Enrico Camenisch – ein engagierter Garagist für den Zentralvorstand 9
 - Umfrage bei den Garagisten an der DV 10
- > Management und Recht** 12
 - Konsumenten sparen bis zu 500 Mio. Franken 12
 - Unternehmensverkauf – Erfolg oder Misserfolg 14
- > Werkstatt und Kundendienst** 15
 - AEC-Garagenbetrieb des Monats 15
 - Interview mit Markus Peter zum 10000. AEC 16
- > Verkauf** 18
 - SNB-Entscheid beschleunigt Preiszerfall
- > Dienstleistungen** 20
 - ELF Schmierstoffe – exklusiv bei Ihrer ESA 20
 - ESA-GV in Interlaken: Der Aufwärtstrend stockt 21
 - AGVS-Mitglieder geniessen viele innova-Vorzüge 23
 - Groupe Mutuel: Win-win für alle Seiten 24
- > Beruf und Karriere** 25
 - Blick in die Zukunft am Future Day 25
 - Überprüfen des Bildungsstands wird einfacher 26
 - Was will die Generation Y? 27
 - Business Academy 28
 - Zwei Schweizer an den WorldSkills in Brasilien mit Medaillenchancen 30
- > Sektionen** 32
 - Neues Ausbildungszentrum in der Ostschweiz 32
 - Genfer Generalversammlung mit wunderbarer Aussicht 33
 - Bessere Ausbildung im Jura dank Chevrolet 34
 - Im Gedenken an Yves Golaz 34
 - Das Auto als Lebensgefühl im Berner Oberland 35
 - Bekenntnis zu starker Ausbildung in Basel 36
 - Erfolgreiches Geschäftsjahr in der Zentralschweiz 37
 - Leichtes Plus in der Sektion Biel-Seeland 37
- > Garagenwelt** 38
- > Impressum** 39



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



Beim Autofahren Energie und Geld sparen

Ich mache mit. Ihr Dario Bologna.
Weltmeister, Olympiasieger und
Schweizer Sportler des Jahres 2013.



Geld sparen beim Autofahren und gleichzeitig die Umwelt schonen: der AutoEnergieCheck macht es möglich. Mit der neuen Dienstleistung helfen Ihnen die AGVS-Garagisten, den Treibstoffverbrauch Ihres Autos um bis zu 20 Prozent zu senken. Damit stösst Ihr Fahrzeug rund eine halbe Tonne CO₂ weniger pro Jahr aus. Und: Sie können jedes Jahr rund CHF 400 mehr im Portemonnaie behalten.

Bereits knapp 1000 AGVS-Garagen bieten die neue Dienstleistung an. Und es werden monatlich mehr.

Fragen Sie beim AGVS-Garagisten in Ihrer Region nach dem AutoEnergieCheck oder informieren Sie sich auf www.autoenergiecheck.ch



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

 **AGVS | UPSA**
Auto Gewerbe Verband Schweiz
Union professionnelle suisse de l'automobile
Unione professionale svizzera dell'automobile

Mit Unterstützung von:
 **energieschweiz**
Unser Engagement: unsere Zukunft.

ecodrive
clever fahren

Der Kundennutzen steht im Zentrum

Liebe Leserin, lieber Leser



An der Delegiertenversammlung im schönen Zentralwallis haben wir unvergessliche Stunden erlebt. Am Fusse schöner Rebhänge durften wir die berühmten Walliser Ehringer-Kühe

aus nächster Nähe sehen, Alphornbläser und klassische Musik hören und erstklassigen Wein sowie bestes Essen geniessen. Die Sektion Wallis zeigte, was es heisst, dem Kunden – in diesem Fall den Delegierten aus der ganzen Schweiz – den besten Nutzen zu bieten. Vielen Dank an alle aus der Sektion Wallis für den herzlichen Empfang und die ausgezeichnete Organisation der diesjährigen DV.

Die Schweizer Wirtschaft steht seit dem Fallenlassen der Untergrenze des Schweizer Frankens gegenüber dem Euro in einer schwierigen Phase. Die Konkurrenzfähigkeit der Exportindustrie, des Tourismus, vieler Unternehmen in Handel, Gewerbe und im Dienstleistungssektor sind unter extremen Margendruck. Der überbewertete Franken widersteht sogar den negativen Zinsen der Nationalbank. Pensionskassen sorgen sich in diesem Umfeld um den Schwund ihrer Deckungskapitalien. Weiteres Ungemach droht mit steigender Arbeitslosigkeit. Die negative Teuerung zeigt Richtung Deflation.

Auch die Autobranche und mit ihr das Autogewerbe sind mitten drin in dieser angespannten wirtschaftlichen Situation. Hinter uns liegen erfolgreiche Monate mit guten Verkaufszahlen. Die Auslieferungen werden noch über Monate auf hohem Niveau bleiben. Die Eurorabatte machten die Autos zwar preiswert, führten aber zu immer kleineren Margen. Diese Entwicklung bereitet Sorgen. Es tauchen Fragen auf wie: Kaufen Kunden weiterhin Autos, wenn die wirtschaftliche Lage weiter angespannt bleibt? Bringen die Autofahrer ihren Wagen pünktlich zum Service oder wird dieser verzögert, und die Werkstätten haben weniger Arbeit? Sind die Kunden noch preissensibler und schielen vermehrt ins Ausland, wo die Angebote günstiger zu sein scheinen?

Der Konsument, unser Kunde, wird zudem durch immer vielfältigere Angebote in der stets präsenteren digitalen Welt umworben. Die multimedialen Informationen überfluten uns nahezu. Ob der scheinbar unendlichen Fülle an Angeboten in allen Lebensbereichen wird die Orientierung nicht einfacher. Eine gewisse Überforderung oder ein potentieller Überdross könnte sich breit machen.

Dabei kommt der Vertrautheit mit bewährten Tagesabläufen mehr Bedeutung zu. Menschen suchen Verlässlichkeit bei der Besorgung der täglichen Notwendigkeiten. Auch im Umgang mit dem Auto ist die Zuverlässigkeit ein hohes Gut.

Der Garagist mit seinem Team vor Ort hat hier eine gute Ausgangslage. Die Garagisten geniessen hohes Vertrauen bei den Fahrzeugbesitzern. Der Autofahrer geht gerne zu «seinem» Garagisten weil er weiss, dass dort alles getan wird, um den Kunden einwandfrei zu bedienen. Der Kunde weiss, dass die Garagisten sein Vertrauen immer wieder verdienen müssen. Die Garagisten wiederum sind sich gewahr, dass nur der zufriedene Kunde seine Leistungen erneut beanspruchen wird, und stellen daher den Kundennutzen bei allen Tätigkeiten ins Zentrum seines Handelns.

Ich bin überzeugt, dass unsere Unternehmer die Fähigkeiten haben, mit den erschwerten Marktbedingungen erfolgreich umzugehen. Das Autogewerbe hat hervorragend ausgebildete Fachkräfte in allen Sparten. Verbunden mit der Leidenschaft und der Fokussierung darauf, dem Kunden den bestmöglichen Service zu bieten, werden wir auch diese schwierige Phase durchstehen.

Mit den besten Wünschen für gute Geschäfte und eine schöne Sommerzeit verbleibe ich mit herzlichen Grüssen

Urs Wernli
Zentralpräsident



Weiter mit Bildung

→ Mit der STFW praxisnah zum Berufserfolg.

AUTOMOBIL-DIAGNOSTIKER

→ eidg. Fachausweis
September 2015 - Juli 2017

DISPONENT TRANSPORT UND LOGISTIK

→ eidg. Fachausweis
August 2015 - Februar 2017

AUTOMOBIL-WERKSTATT-KOORDINATOR

→ eidg. Fachausweis
September 2015 - Juli 2017

DIVERSE KURSKURSE AUTOMOBILTECHNIK

→ mehr Infos dazu finden Sie auf unserer Website



GRATIS ANMELDEN:
INFOVERANSTALTUNG
KUNDENDIENSTBERATER
IM AUTOMOBILGEWERBE
SAMSTAG, 24.10.2015
09.00 - 11.30 UHR



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

AGVS Sektion Glarus: Edy Koller folgt auf Silvio Tondo

Nach 14 Jahren im Vorstand, acht davon als Präsident, legte Silvio Tondo an der diesjährigen



Edy Koller

Hauptversammlung der AGVS Sektion Glarus seine Ämter nieder. Zum neuen Präsidenten wurde Edy Koller gewählt. Neu im Vorstand ist auch Daniel Sauter. Gemäss «Glarus24.ch» lobte Edy Koller seinen Vorgänger für dessen Engagement und kündigte an, viele seiner Tugenden als neuer Präsident übernehmen zu wollen. <

AGVS Sektion Tessin: Roberto Bonfanti neuer Präsident



Roberto Bonfanti

Auch in der südlichsten AGVS-Sektion gibt es einen neuen Präsidenten: Roberto Bonfanti,

Geschäftsführer der Garage Bonfanti SA in Mendrisio, folgt auf Franco Fontana. Ausserdem wurden drei neue Mitglieder in den Vorstand gewählt: Pasquale Ciccone (Garage carrozzeria Ciccone Sagl, Davesco-Soragno), Paolo Donelli (Autorimessa Nepple SA, Bellinzona) und Marco Doninelli (Garage Genurauto SA, Coldrerio). <

ASTAG: Reto Jaussi neuer Direktor

Reto Jaussi (47) ist neuer Direktor des Schweizerischen Nutzfahrzeugverbands ASTAG. Der Betriebswirt, bisher stellvertretender Direktor, wurde vom Zentralvorstand einstimmig gewählt. Die Geschäftsleitung der ASTAG, die sich seit dem

Weggang des früheren Direktors Michael Gehrken bewährt hat, bleibt damit personell unverändert. Nebst Reto Jaussi (Finanzen / Personal / Marketing) setzt sie sich aus den beiden Vizedirektoren Gallus Bürgisser (Ausbildung / Sicherheit / Technik) und André Kirchhofer (Transport / Politik / Kommunikation) zusammen. Gemeinsam sind sie verantwortlich für die



Reto Jaussi

Umsetzung der neuen Verbandsstrategie, die der Zentralvorstand ebenfalls verabschiedet hat. <

12 000 Besucher beim «Swiss Car Event»

Die grösste Schweizer Indoor-Tuning-Messe «Swiss Car Event» in Genf zog 12 000 Besucher an. Und diese kamen auf ihre Kosten. Über 1150 veredelte Fahrzeuge waren in den Palexpo-Hallen zu bestaunen gewesen. Drift-Demonstrationen, FMX- und Stunt-Shows sowie ein Skate Contest begeisterten die Besucher jeden Alters, die mit Freunden oder der Familie an den Event gekommen waren. <

Volvo: Kunst am Auto im HB Zürich

Die Avantgarde der Schweizer Urban Art Szene gestaltete während dreier Tage im Hauptbahnhof Zürich einen Volvo XC90 live immer wieder aufs Neue. Eine High-End-Fotokamera



Avantgarde am Volvo XC90

hat die Entstehung der Kunstwerke im Zeitraffer festgehalten, indem sie alle zehn Sekunden ein Bild schoss. Weitere Highlights des Events waren die Speed Painting Show des international bekannten Künstlers Franck Bouroullec am Vernissageabend sowie die Lancierung des neuen Volvo XC90. <

Citroën: Erster DS-Store der Schweiz eröffnet

Mitte Juni wurde der erste DS-Store in der Schweiz eröffnet. Das erste Verkaufsgeschäft der dritten PSA-Marke hat eine Fläche von über 400 m², wovon 350 m² der Ausstellung der Modellpalette dienen und 50 m² der Auslieferung der DS-Modelle vorbehalten sind. Die Fassade ist modern, die Linien sind klar, und das Interieur sorgt für Wohlgefühl. Die schwarzen Farbtöne mit champagnerfarbenen und karminroten Akzenten bringen



Erster DS Store der Schweiz.

die gesamte DS-Modellpalette zur Geltung. Der DS Store befindet sich an der Route des Acacias 27 in Genf. <

Carlsson: Geballte Kompetenz unter einem Dach

Gut ein Jahr nach dem ersten Spatenstich beziehen die Meisel Autosport AG und das Team der 2011 gegründeten Carlsson Schweiz AG ihr neues Domizil am Standort Leuggern. Der fünffache Bergrennmeister Reto Meisel und Daniel Arigoni als Geschäftsführer von Carlsson Schweiz bündeln ab sofort unter dem

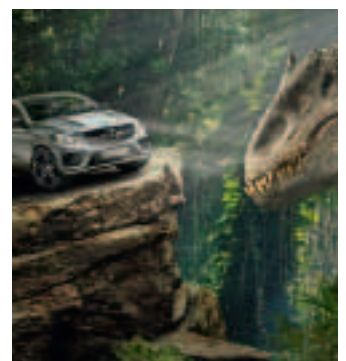


Reto Meisel (l.) und Daniel Arigoni

Dach des neu entstandenen Zentrums für Rennsport, Tuning und Fahrzeugindividualisierung ihre Kompetenzen. Ins richtige Licht gesetzt werden die Highlights von Carlsson in dem architektonisch reizvollen Gebäude. So kann das umfangreiche Angebot des Veredlers für Fahrzeuge aus dem Hause Mercedes-Benz und smart in würdigem Rahmen präsentiert werden. <

Mercedes: GLE Coupé startet als Filmstar in «Jurassic World»

Mercedes hat ein Faible für Dinosaurier. Denn wie schon 1997 bei «Vergessene Welt: Jurassic Park», in dem die M-Klasse ihren ersten öffentlichen Auftritt hatte, präsentieren die Stuttgarter auch in der Fortsetzung der Dino-Trilogie «Jurassic World» ein Modell zuerst im Film, bevor es auf die Strasse kommt. Im 3D-Blockbuster vertrauen die beiden Hauptdarsteller Chris Pratt und Bryce Dallas Howard auf die Offroad-Fähigkeiten des neuen GLE Coupé, das sich im Action-Movie erstmals im Serienlook zeigt. <



Der Mercedes GLE Coupé mit dem Indominus Rex

Bei Geschäftswagen kommt es auf die Grösse an

Bei der Auswahl eines Geschäftswagens ist die Grösse wichtiger als das Aussehen. Eine Umfrage für den weltweiten LeasePlan MobilityMonitor auf Grundlage einer Studie von TNS mit 3377 Dienstwagenfahrern aus 20 Ländern weltweit bestätigte, dass 80 Prozent aller Dienstwagenfahrer die Grösse des Fahrzeugs als das wichtigste Kriterium bei der Auswahl eines Autos sehen. Nur in Ländern wie Brasilien oder der Türkei hat das Aussehen höhere Priorität. Einer von vier Dienstwagenfahrern gab an, er wolle in Zukunft ein kleineres Auto fahren. <

Grosspeter: Erfolgreicher Einstieg als Autovermieter

Seit dem die Grosspeter-Gruppe am 31. Juli 2014 ins

Mietwagengeschäft eingestiegen ist, sind bereits über 700 Mietwagen im Angebot und es wurden mehr als 30 neue



Mietwagen-Station am Flughafen Genf

Arbeitsplätze geschaffen. Die Garagen-Gruppe arbeitet mit dem US-Mietwagenriesen Enterprise zusammen, dem unter anderem National und Alamo gehören. Beat Imwinkelried, VR-Präsident und CEO der Grosspeter AG, hat allen Grund zur Freude: «Das Geschäft mit

Mietwagen ist sehr dynamisch und passt dank etlichen Synergien sehr gut in unsere Gruppe. Die Reservationen in Basel, Zürich und – bereits nach ein paar Tagen in Genf – sind sehr gut angelaufen und liegen über unseren Erwartungen.» <

Automarkt: Alternative Antriebe im Aufwind

Der Schweizer Automarkt entwickelt sich weiter positiv. Im Mai wurden 27 422 Personenwagen erstmals zugelassen, das ist ein Plus von 1635 Fahrzeugen oder 6,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahresmonat. Kumuliert ist der Fahrzeugabsatz in den ersten fünf Monaten des Jahres um 5,5 Prozent auf 128 679 Personenwagen gestiegen. Zu verdanken ist der Zuwachs zu einem beachtlichen Teil den Alternativ-Antrieben. 1204 Fahrzeuge wurden in diesem Sektor im Mai abgesetzt. <

Machen Sie das AUTOINSIDE besser

Nehmen Sie an der aktuellen Leserumfrage zum AUTOINSIDE teil und gewinnen Sie ein Samsung Galaxy Tab4. <

umfrageonline.ch/s/AUTOINSIDE_de

Neuwagen verbrauchen im Schnitt noch 6,11 Liter Benzin

6,11 Liter Benzinäquivalent pro 100 Kilometer betrug der durchschnittliche Treibstoffverbrauch der 2014 in der Schweiz neu in Verkehr gesetzten Personenwagen. Gegenüber dem Vorjahr (2013: 6,24 l/100 km) entspricht dies einer Abnahme um 2,1 Prozent. Das Leergewicht der Neuwagen liegt mit 1507 kg im Bereich der vergangenen Jahre. <

Die aktuellen News finden Sie auf: www.agvs-ups.ch

Ihre Vorteile als le GARAGE-Partner:

- effiziente Betriebsplanung
- leistungsfähige Werkstatteinrichtungen
- einheitlicher Auftritt (Erscheinungsbild, Werbung, etc.)
- komplettes Produkte- und Dienstleistungsangebot
- Markenunabhängigkeit
- umfangreiche Weiterbildungsmöglichkeiten und viele mehr...

le GARAGE,
das unabhängige
Garagenkonzept Ihrer ESA

AGVS-Delegiertenversammlung 2015 in Conthey VS

«Der AGVS will seine 4000 Mitglieder ständig voranbringen»

Die Delegierten des AGVS hatten an ihrer Versammlung im Wallis eine lange Traktandenliste abzuarbeiten. Ein Höhepunkt dabei war die Wiederwahl des Zentralpräsidenten. Urs Wernli wurde einstimmig für drei Jahre im Amt bestätigt. Wie er sich fühlt und auf was er sich freut, verrät er im Interview mit AUTOINSIDE. **Mario Borri**, Redaktion

■ **Herr, Wernli, herzliche Gratulation zur Wiederwahl zum Zentralpräsident – wie fühlen Sie sich?**

Urs Wernli: Gut, danke der Nachfrage. Ich freue mich über die Wiederwahl der

Zentralvorstandsmitglieder und die Neuwahl von Enrico Camenisch. Die Delegierten haben dem Vorstand das volle Vertrauen ausgesprochen. Das motiviert mich und den Vorstand, weiterhin das Beste zu geben. Wir alle wollen die 4000 Mitglieder des AGVS voll unterstützen und sie ständig voranbringen.

Was sind für Sie bzw. den AGVS die grössten Herausforderungen in den kommenden Jahren?

Die Nachwuchsförderung und das hohe Ausbildungsniveau in allen Autoberufen sicherzustellen, wird uns immer mehr abverlangen. Wir werden dafür sorgen, dass wir am Ball bleiben. Die fortschreitende Digitali-



V.l.n.r.: Markus Hesse, Pierre Daniel Senn, Manfred Wellauer, Enrico Camenisch, Urs Wernli, Dominique Kolly, Charles-Albert Hediger, Nicolas Leuba, René Degen, Kurt Aeschlimann

FALKEN TYRES

MOBIL 1

CONTINENTAL

FORD

BRIDGESTONE

WYNN'S

GOODYEAR

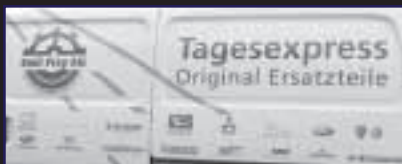
CASTROL

DUNLOP

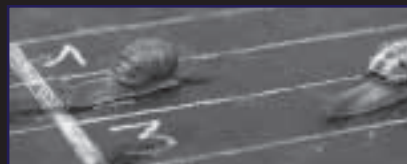
bis zu
3 X
pro Tag



T: 062 285 61 30



F: 062 285 61 01



E: info@fibag.ch

sierung im Privat- und Geschäftsleben wird sicher auch im Autogewerbe vieles verändern. Bei den digital-affinen Jungen könnte uns dieser Umstand sogar noch Pluspunkte bringen. Zudem gibt es in der Politik viel zu tun. Wir werden uns weiterhin stark dafür einsetzen, dass die Rahmenbedingungen in der Politik und bei den Behörden für das Autogewerbe und die Strassennutzer verbessert statt ständig verschlechtert werden. Wir werden unser Engagement in der Politik, das wir seit gut einem Jahr massiv ausgebaut haben, weiter forcieren.

Wie wird der AGVS diese Herausforderungen meistern?

Wir werden die Zusammenarbeit mit den Sektionen und den vielen verantwortlichen Chargenträgern in unterschiedlichsten Funktionen professionalisieren und die Leistungen weiterentwickeln. Dabei muss der Milizcharakter der Verbandsstruktur beibehalten blei-

ben. Gleichzeitig werden wir die gezielte Zusammenarbeit mit Partnerverbänden und mit Dienstleistungsanbietern weiter fördern und die Effizienz – auch bei den Kosten – ständig optimieren. Zudem bauen wir unser Dienstleistungsangebot – unter anderem mit der anstehenden Optimierung des AutoEnergie-Check AEC – weiter aus.

Vor was haben Sie in den kommenden drei Jahren am meisten Respekt?

Der hohe Wettbewerbsdruck und der damit einhergehende Margenverlust führen zu einer Konzentration bei den Anbietern; sprich, es wird immer weniger selbständige Garagisten geben. Sorgen macht mir dabei, wie die Garagisten die vielfältigen Anforderungen in einer sich immer schneller wandelnden Branche stets rechtzeitig bewältigen können. Denn die Belastung der Mitglieder ist heute schon

immens. Der AGVS wird alles daran setzen, seine Garagisten dabei zu unterstützen.

Auf was freuen Sie sich am meisten?

Den AGVS zusammen mit meinen Vorstandskollegen, dem Kader und den vielen Mitwirkenden auch in einem schwierigen Umfeld voranbringen zu können. Ich freue mich auf die vielen persönlichen Kontakte und Gespräche. Diese Kontakte sind für mich sehr wichtig. So spüre ich den Puls der Zeit und bleibe auf dem neusten Stand der Branche. <

So lief die Delegiertenversammlung

Trotz der teilweise sehr weiten Anreise ins Zentralwallis nach Conthey bei Sion sind 88 Delegierte und zahlreiche AGVS-Mitglieder erschienen. Hier der Ablauf in Kurzform.

Damian Constantin von Valais/Wallis Promotion wies die Teilnehmer auf die Schönheiten seines Kantons hin, unter anderem auf das 8000 km lange Wanderwegnetz – 2,5 Mal die Strecke von Sion nach Moskau.

Das Geschäftsjahr 2014, der sinkende Cash Flow, die Fokussierung der Mitglieder auf ihre Stärken, die Weiterbildung, das politische Engagements des AGVS und die gemeinsame Zukunft beim AGVS waren Themen in der emotionalen Eröffnungsrede von Urs Wernli.

Die Versammlung gedenkt Yves Golaz, der am 14. Mai 2015 überraschend verstarb. Einen Nachruf auf den langjährigen Genfer Sektionspräsidenten und das ehemalige ZV-Mitglied lesen Sie auf Seite 34.

Markus Hesse (Handel), Dominique Kolly (Nutzfahrzeuge), René Degen (Dienstleistungen/ After Sales), Charles-Albert Hediger (Berufsbildung), Nicolas Leuba (AK Mobil und PK Mobil) informierten die Delegierten über das Geschäftsjahr in ihren Bereichen. Vizepräsident Pierre Daniel Senn hielt einen flammenden Appell vor der Abstimmung am 14. Juni. Der 2. Vizepräsident Manfred Wellauer präsentierte die Jahresrechnung 2014 und das Budget 2016, die einstimmig verabschiedet wurden.

Urs Wernli (Zentralpräsident), Pierre Daniel Senn (1. Vize), Manfred Wellauer (2. Vize) sowie Kurt Aeschlimann, René Degen, Charles-Albert Hediger, Markus Hesse, Dominique Kolly und Nicolas Leuba wurden im ZV bestätigt. Enrico Camenisch (Porza) ersetzt Gianfranco Christen, der sich nicht mehr zur Wahl stellte.

Zum Schluss wurden verdienstvolle AGVS-Mitglieder für ihr Engagement im Autogewerbe geehrt: Gianfranco Christen, Beppi Diller, Thomas Gut, Silvio Tondo, Florian Vetsch und Peter Woodtli.



Mit Enrico Camenisch wurde an der Delegiertenversammlung ein äusserst engagierter Garagist neu in den Zentralvorstand gewählt. KRO. Enrico Camenisch ist selbst ein leidenschaftlicher Garagist. Der Tessiner leitet den Familienbetrieb Camenisch SA in Porza bei Lugano mit zwei Marken (Peugeot und Toyota), den er 1983 von seinem Vater übernahm. Die Garage mit zehn Angestellten feiert in diesem Jahr ihr 60-jähriges Jubiläum, und sie seit der Eröffnung Mitglied des



AGVS. Im Schnitt werden 150 Neuwagen und 80 Occasionen verkauft. Enrico Camenischs Frau kümmert sich im Betrieb um die ganze Administration. In der Sektion Tessin übte Camenisch verschiedene Funktionen aus und war von 2002 bis 2008 ihr Präsident. Heute leitet der 59-Jährige unter anderem die paritätische Kommission zu den Gesamtarbeitsverträgen des Autogewerbes im Kanton. Im ZV will Enrico Camenisch «das Tessin näher an Bern bringen».

FIAT/ALFA/LANCIA YOKOHAMA MG ROVER MICHELIN OSRAM PIRELLI BANNER VREDESTEIN GENERAL TIRE

Schneller ankommen.

Lieferservice der Emil Frey AG.

FIBAG

Fibag AG
Lischmatt 17
4624 Härkingen

www.fibag.ch

http://shop.fibag.ch

Lieferungen bis zu 3 Mal am Tag

Umfrage bei Garagisten

«Den Kunden in den Vor

88 Delegierte waren an die DV ins Wallis gereist. Weil sie es sind, die an der Front mit dem steigenden Druck und den sinkenden der grössten Herausforderung und auf was sie sich persönlich freuen. Mario Borri, Redaktion



Die Delegierten nutzen den Apéro nach der DV zum intensiven Austausch – oder zum Checken der Mails



Von links: Rolf Linder, Beat Salzmann und Stefan Gasser

Rolf Linder, Garage Linder Linden AG, Linden BE (Fiat, Kia):

«Der totale Kundendienst, damit die Kunden zufrieden sind – persönlich wie familiär – ist unser Trumpf. Eine Herausforderung ist, die Anforderungen des Importeurs zu erfüllen. Jenen gegenüber den Kunden können wir gut genügen. Am meisten freue ich mich zu sehen, wie das Geschäft läuft, die Umsätze steigen und die Kunden zufrieden sind.»

Beat Salzmann, Forellensee-Garage, Zweisimmen BE (Skoda):

«Mein Erfolgsgeheimnis ist der Berufsstolz, die Freude am Beruf und die Freude am Leben. Angst, dass wir die Zukunft nicht schaffen, habe ich nicht, obwohl der Umgang mit der Euro-Situation nicht ganz einfach ist. Mit der neuen Technik habe ich keine Probleme, meine Mitarbeiter haben das im Griff. Ich freue mich auf die tägliche Arbeit mit meinen

drei Söhnen, die auch im Betrieb arbeiten, und auf meine Pension, wenn ich die Firma an meine Junioren übergeben kann. Das ist dann eine tolle Sache.»

Stefan Gasser, Garage Gasser, Linden BE (Subaru):

«Die Kundenbedürfnisse zu kennen, diese umzusetzen und damit die Kunden zufrieden zu stellen, ist das grösste Erfolgsgeheimnis. Eine Herausforderung in Zukunft wird der Umgang mit der ganzen neuen Elektronik sein. Die ganzen Fahrassistenzsysteme in der Technik einzubetten, ist schon eine Challenge. Der Kontakt mit den Kunden, deren Mobilität zu gewährleisten, darauf freue ich mich jeden Tag.»



Urs Weibel

Urs Weibel, Auto Weibel AG, Aarberg BE (VW, VW Nutzfahrzeuge, Audi Service):

«Ein Erfolgsrezept ist die langjährige Erfahrung. Den Betrieb gibt es seit 54 Jahren, ich führe ihn in der zweiten Generation. Vom Importeur wird das aber wenig geschätzt. Dass Erfahrung und Know-how wichtig ist, können auch sie nicht verleugnen. Eine grosse Herausforderung ist der Verkauf, das Bewerkstelligen der Auflagen des Werks, die Investitionen, die man tätigen muss, und kaum mehr Verdienst hat. Brutal gesagt, zählen nur noch Zahlen und Striche und nicht mehr die Rentabilität. Man kann kein Geld mehr für Investitionen auf die Seite legen. Es muss etwas passieren; es muss einen «Chlapf» geben. Ich freue mich aber, weiter im Automotier tätig zu sein. Die Arbeit mit Oldtimern gefällt mir sehr. Wir haben eine grosse VW-Sammlung. So könnte das Restaurieren und Handeln mit Oldtimern ein neuer Geschäftszweig werden.»

dergrund stellen»

Margen auskommen müssen, wollte AUTOINSIDE wissen, wie es ihnen geht und fragte nach dem Erfolgsgeheimnis,



Verdientes Mahl nach der DV



Der AGVS-Ehrenpräsident Roland Ayer mit dem aktuellen Zentralpräsident Urs Wernli



Ein Ehrengast der anderen Art



André Hoffmann

André Hoffmann, Rigacker Garage, Wohlen AG (Fiat, Alfa Romeo):

«Wir stellen den Kunden in den Vordergrund und nicht das Produkt. Das ist schon sehr wichtig. Die grösste Herausforderung ist der Preiskampf. Durch unsere Nähe zu Deutschland werden wir tagtäglich damit konfrontiert. Am meisten freue ich mich auf die neuen Modelle.»



Martin Sollberger

Martin Sollberger, Garage Sollberger AG, Oberentfelden AG (Alfa Romeo, Mitsubishi):

«Das Beziehungsnetz, das ich in den letzten 37 Jahren aufgebaut habe und die aktive Kundenpflege und Kundenbetreuung, sehe ich als Hauptgrund für den Erfolg. Die grösste Herausforderung ist sicherlich der Preiskampf, der an der Front gefochten werden muss. Wir kämpfen gegen Widerwärtigkeiten und gegen Einflüsse von aussen, mit denen wir konfrontiert werden. Ich betrachte das Internet zum Beispiel nicht mehr als Segen. Denn es ist kein Segen, wenn die Interessenten mit drei, vier Ausdrücken von Online-Plattformen in die Garage kommen und den Preis drücken wollen. Um das zu überleben, braucht es eine intensive Kundenbetreuung. Das ist der Vorteil, den wir Markengaragisten bieten. Ich freue mich darauf, mit meinem Team, in dem alle am gleichen Strick ziehen, und meinen Markenkollegen die Herausforderung anzunehmen.» <



Ruedi Marti

Ruedi Marti, Marag Garagen AG, Toffen BE/Wabern BE (Honda, Nissan, Toyota):

«Als Erfolgsgeheimnis sehe ich unsere Mitarbeiter, die jeden Tag arbeiten und mit am Karren reissen, damit die persönliche Betreuung unserer Kunden gewährleistet ist. Unsere grösste Herausforderung ist der administrative Aufwand, um die gewährten Euro-Prämien vom Importeur zurückzuerhalten.»

KFZ-Bekanntmachung: Eine Erfolgsgeschichte für Konsumenten und Wettbewerbskommission

Konsumenten sparen bis zu 500 Mio. Franken

Die ausgeklügelten Regeln der Wettbewerbskommission (WEKO) zu Vertrieb und Wartung von Autos gelten seit 2003. Eine neue Studie zeigt, dass die Wohlfahrtsgewinne der KFZ-Bekanntmachung von 2007 bis 2013 auf 319 Mio. Franken geschätzt werden. Eine von der WEKO bestellte Studie der HSG hatte ebenfalls grosse Ersparnisse für Konsumenten von 2003 bis 2006 errechnet. Konsumenten werden in Zukunft aber nur dann vom Wettbewerb profitieren, wenn die WEKO die Händlerschutzbestimmungen weiterführt und damit ihren Beitrag gegen volkswirtschaftlich schädliche Abhängigkeitsverhältnisse im KFZ-Gewerbe leistet. Patrick L. Krauskopf, ZHAW / AGON Partners, und Christian Müller, GUC

■ Zweck der KFZ-Bekanntmachung ist eine Intensivierung des Wettbewerbs im KFZ-Gewerbe. Die WEKO hatte 2008 die HSG beauftragt zu berechnen, wie viel Schweizer Konsumenten sparen. Die HSG kam zu Schluss, dass die WEKO-Regeln zur Ausgestaltung der Händler- und Werkstattverträge den Konsumenten erhebliche Ersparnisse gebracht hatten: Für die Zeit zwischen 2003 und 2006 betrug die Konsumentenrente zwischen 188 und 260 Mio. Franken.

Dank der KFZ-Bekanntmachung: 500 Mio. Franken Wohlfahrtsgewinn für Konsumenten

Die neueste vom AGVS in Auftrag gegebene Studie der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) untersucht nun, wie sich die KFZ-Bekanntmachung auf die Konsumentenwohl­f­ahrt für den Zeitraum 2007 bis 2013 ausgewirkt hat.

- Untersuchte Fahrzeugtypen: 226
- Periode: 2007 – 2013
- Länder: 12 EU-Länder und die Schweiz
- Effektive Anzahl Preispaare: 5064
- Marktabdeckung: über 40 Prozent

Gemäss ZHAW-Studie halten die positiven Wirkungen der KFZ-Bekanntmachung unverhindert an:

- **Anhaltender Effekt:** Die Wohlfahrtseffekte der KFZ-Bekanntmachung für die Jahre 2007 bis 2013 betragen 319 Mio. Franken.
- **Hohe Ersparnis:** Werden die geschätzten Ersparnisse zwischen 2003 und 2006 hinzugerechnet, summiert sich die Konsumentenrente auf 507 Mio. Franken.
- **Mittel- und Grosswagen:** Die Wohlfahrtswirkungen sind umso grösser, je höher die Fahrzeugklasse ist.

Die Gründe für die hohe Konsumentenrente (CHF 507 Mio.) sind auf das kartellrechtliche Instrumentarium, namentlich auf die KFZ-Bekanntmachung, zurückzuführen. Der tatsächliche Wohlfahrtsgewinn dürfte aber tatsächlich deutlich höher ausfallen, da sich die im Gutachten erhobenen Daten lediglich auf ca. 40 Prozent des Marktes beziehen.

Dank der KFZ-Bekanntmachung: Effiziente Strukturen für Unternehmen

Preisreduktionen, u.a. gegenüber dem EU-Ausland, sind aber nur dann nachhal-

tig, wenn nicht gleichzeitig ganze Vertriebsstrukturen und Branchen in den Ruin getrieben werden. Der AGVS hat deshalb Studien in Auftrag gegeben um diese Fragen zu prüfen:

- **Positiv: Dynamische Marktstruktur.** Die KFZ-Bekanntmachung hat den Wettbewerb im Automobilgewerbe belebt. So hat der Mehrmarkenvertrieb seit Einführung der KFZ-Bekanntmachung deutlich zugenommen und sich bei einem Anteil von ungefähr 35 Prozent stabilisiert.
- **Positiv: Effiziente Mehrmarkenvertriebe.** Mehrmarkenunternehmen, welche sich dank KFZ-Bekanntmachung etablieren konnten, agieren effizienter und ressourcenschonender als Einmarkenbetriebe.

Trotz der KFZ-Bekanntmachung: Existenzgefährdende Abhängigkeiten von Garagisten

Auf dem Automobilmarkt stehen wenigen Zulieferern (Importeure) ca. 10 000 KMU im Bereich Verkauf und Reparatur gegenüber. Die in der KFZ-Bekanntmachung enthaltenen Verhaltensregeln für die markt­mächtigen Importeure werden indes nicht



hinreichend durchgesetzt oder sie fehlen derzeit noch.

- **Negativ:** *Fehlende Normen gegen Marktmachtmissbrauch.* Der Importeur sollte verpflichtet werden, für die Betriebskennzahlen und Kundendaten eines Händlers eine Entschädigung zu leisten. Ferner müsste untersagt werden, dass der Zulieferer Jahresziele und AGB jederzeit nach eigenem Gutdünken ändern darf.
- **Negativ:** *Keine Durchsetzung bestehender Normen gegen Marktmachtmissbrauch.* Die WEKO kann die KMU im Wettbewerb unterstützen, wenn sie Händlerschutzbestimmungen – etwa das Recht mehrere Standorte zu führen sowie den Kontrahierungszwang im After-Sales-Bereich – durchsetzt.

KFZ-Bekanntmachung: Grosse Wirkung mit wenig Aufwand

Die Studien zur KFZ-Bekanntmachung belegen empirisch das, was Öffentlichkeit und Politik seit Jahren ahnen. Das KFZ-Gewerbe hat dank der KFZ-Bekanntmachung seine Aufgaben gemacht: Es bietet qualitativ hohe Leistungen, ist effizient und ist

preislich auch im Vergleich mit EU-Ländern attraktiv. Die WEKO hat seit ihrem Bestehen wohl auf keinem anderen Markt so viel für den Konsumenten bewirkt, und dies mit so geringem Aufwand.<



KFZ-Bekanntmachung

Das Gutachten sowie weitere Informationen zur KFZ-Bekanntmachung finden Sie auf

www.agvs-upsa.ch,
Rubrik, Politik, GVO/
KFZ-Bekanntmachung



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



FIGAS – Ihr Branchenprofi

Unternehmensverkauf – Erfolg oder Misserfolg

Wieso lassen sich die einen Unternehmen gut und rasch verkaufen und wieso dauert es bei anderen so lange oder warum ist ein Verkauf gar unmöglich? Dies sind Fragen, die sich grundsätzlich nicht leicht beantworten lassen. Oder vielleicht doch? Die Beachtung einiger zentraler Punkte kann eine geplante Unternehmenstransaktion erleichtern. André Frey, FIGAS



Eine gute Infrastruktur ist wichtig beim Unternehmensverkauf

■ Seit Jahren begleiten wir Unternehmenstransaktionen im Autogewerbe. Nachstehend wollen wir einige Behauptungen zum Thema Unternehmensverkauf aufnehmen und aufgrund unserer Erfahrungen entsprechende Grundsätze ableiten.

These 1: Firmenbewertungen sind zu hoch!

Es ist klar, der Verkäufer muss vor Aufnahme der Verkaufsverhandlungen wissen, was die Unternehmung wert ist. Somit ist die Erstellung einer Unternehmungsbewertung unausweichlich. Die Verkaufsverhandlungen führen dann schliesslich zum Preis. Hier ist ebenso klar, dass dieser kaum oder nur in seltenen Fällen höher ausfällt als der ursprünglich gerechnete Wert. Aus vielen Praxisfällen wissen wir, dass gut bedient ist, wer realistisch bleibt. Realistisch bleiben bedeutet auch, die Tragbarkeit der Finanzierung aus Sicht des Käufers in die

eigenen Überlegungen einzubeziehen. Wunschdenken und das Einrechnen von ungenutztem Gewinnpotenzial sind einer realistischen Wertermittlung nicht förderlich. **Tipp: Bleiben Sie realistisch. Nehmen Sie die Sicht eines Käufers ein.**

These 2: Es gibt zu wenig Kaufinteressenten!

Dies ist eine oft gehörte Aussage der verkaufswilligen Inhaber. Unsere Erfahrung zeigt, dass es immer wieder Anfragen von Interessenten gibt die bereit sind, autogewerbliche Betriebe zu übernehmen. Gesucht sind verkaufsfähige Unternehmen. Verkaufsfähig bedeutet, dass das Unternehmen über ein ansprechendes Erfolgspotenzial verfügt, das mit einem intakten Mitarbeiterstamm und guter Infrastruktur auch umgesetzt werden kann. **Tipp: Käufer sind vorhanden. Oft fehlt es an verkaufsfähigen Unternehmen, die ihre Absicht kundtun.**

These 3: Die Banken geben kein Geld!

So bestimmt kann diese Aussage nicht stehen gelassen werden. Unsere Erfahrungen zeigen: Wenn einige Regeln eingehalten werden, ist eine Bankfinanzierung nach wie vor möglich. Selbstverständlich muss das Unternehmen über gute Zukunftsaussichten verfügen und bei Kreditgesprächen muss zudem auch oder gerade die Person des Übernehmers überzeugen. Werden gleichzeitig die Tragbarkeitskriterien eingehalten, ist eine Lösung die Regel. **Tipp: Kapital für Unternehmenstransaktionen ist vorhanden. Nebst dem Unternehmen müssen aber auch die Person des Übernehmers und die Tragbarkeit der Finanzierung überzeugen.**

These 4: Mit dem Shakehand ist alles getan!

Das Führen von Kauf- und Verkaufsverhandlungen benötigt viel Energie. Wir sehen nicht selten, dass der Übergang von «Alt zu Jung» gründlich unterschätzt wird. Gefragt ist ein planmässiges Umsetzen der neuen Organisationsstruktur und die Kommunikation mit den involvierten Parteien (Familie – Unternehmen – Umfeld). **Tipp: Planen Sie den Übergang gut. Halten Sie Energiereserven bereit.**

Schlusswort

Die von uns aufgestellten Grundsätze sind bei Weitem nicht abschliessend. Die Beachtung einiger zentralen Punkte kann aber eine geplante Transaktion wesentlich erleichtern. Bleiben Sie bei Ihren Vorstellungen realistisch und denken Sie daran, dass Fairness und Transparenz immer gewinnen. <

Die AEC-Garage des Monats

«Wir checken jedes Auto»

Übung macht den Meister: Das Autohaus Ryser in Oberwil BL hat es im Griff mit dem AutoEnergieCheck. Die Peugeot-Vertreter und Honda-Spezialist ist erneut AEC-Garagenbetrieb des Monats. Mario Borri, Redaktion

■ Von einem Erfolgsgeheimnis oder einem Trick will Alberto Passeggio nicht sprechen. Der Geschäftsführer der Autohaus Ryser AG im basellandschaftlichen Oberwil sagt es lieber so: «Egal, ob alt oder neu oder welche Marke: Verlässt ein Auto unseren Hof, wurde der AutoEnergieCheck durchgeführt – basta.» So haben es Passeggio und sein Team im Monat Mai auf 57 AEC gebracht. Kein anderer AEC-zertifizierter AGVS-Garagist hatte eine höhere Quote.

Dankbare Kunden

«Die Leute sind dankbar, dass man Ihnen das Auto optimiert und Spar-Tricks beibringt», schildert Alberto Passeggio die Erfahrungen mit dem AEC. Vor allem beim Thema Beleuchtung staunen die Kunden über das Einsparpotenzial. «Wenn wir ihnen erklären, dass man bei optimierter Beleuchtung, z. B.

mit einem LED-Tagfahrlicht, bis zu einem Liter auf 100 km einsparen kann, werden sie hellhörig. Wir konnten dadurch auch schon einige Autos auf LED umrüsten.» <



AEC-Garagist des Monats

Um dem AutoEnergieCheck (AEC) die verdiente Aufmerksamkeit zukommen zu lassen und den Wettbewerb unter den AEC-zertifizierten AGVS-Garagen kürt der AGVS die AEC-Garage des Monats. Die Auszeichnung erfolgt unter Berücksichtigung der Anzahl Mitarbeiter und durchgeführter Checks. Daraus wird mittels einer Formel die Quote berechnet. Der Garagist mit der höchsten Quote pro Monat gewinnt und erhält das Monatstotal als alle von allen Garagenbetrieben gemachten AEC als Betrag in Franken ausbezahlt.

Reifendruck-Prüfgerät gratis

Sie kennen die Pro-Argumente für den AutoEnergieCheck (AEC) ja aus dem FF und machen Ihre Kunden auf das Einsparpotenzial von bis zu 400 Franken pro Jahr aufmerksam. Der AGVS schafft für Ihre Klientel nun einen weiteren Anreiz, den AEC durchführen zu lassen. Wer den Check jetzt bei Ihnen macht, erhält ein qualitativ hochstehendes Reifendruck-Prüfgerät inkl. Notfallwerkzeug und Taschenlampe. Die Aktion gilt so lange der Vorrat an den Prüfgeräten reicht oder bis zum 31. Juli 2015.

INFO



www.autoenergiecheck.ch

Performance ist keine Glückssache.



Bei Ihnen dreht sich alles um einen effizienten Betriebsablauf? Dann setzen Sie mit Stieger Software auf einen Partner, der in Sachen Zuverlässigkeit und Sicherheit den richtigen Dreh heraus hat. Die integrierten Gesamtlösungen der Nr. 1 für die Entwicklung von Garagensoftware bieten Ihnen eine rundherum hohe Funktionalität. Mit garantiertem Mehrwert und klaren Vorteilen, die Ihren Output konstant verbessern. Damit kann Ihr Garagenbetrieb nur gewinnen.

STIEGER SOFTWARE

we drive your business



Die AEC-zertifizierten AGVS-Garagisten absolvierten bereits 10 000 AutoEnergieChecks

«Der AEC kann für zusätzlichen Umsatz sorgen»

Der AutoEnergieCheck (AEC) des AGVS ist eine Erfolgsgeschichte. Im Juni fand bereits der 10 000. AEC statt. Markus Peter, Leiter Automobiltechnik & Umwelt beim AGVS, erklärt im Interview mit dem AUTOINSIDE, was den AEC erfolgreich macht und wieso auch die kostenlos angebotenen AEC zum Vorteil der Garagisten werden können. Reinhard Kronenberg, Redaktion

■ Herr Peter, die AGVS-Garagisten scheinen den AutoEnergieCheck sehr unterschiedlich einzusetzen: Die einen verkaufen ihn, wobei sich die Preise deutlich unterscheiden können, andere machen ihn einfach an jedem Auto und verrechnen dafür nichts – jedenfalls nicht offiziell. Was ist die Haltung des AGVS dazu?



Markus Peter,
Leiter Automobiltechnik
& Umwelt

Markus Peter: Mit dem AEC stellt der AGVS seinen Mitgliedern ein wertvolles und umweltfreundliches Kundenbindungs-Werkzeug zur Verfügung. Eine Stärke des AECs ist gerade die Möglichkeit, dass er sich auf unterschiedliche Art und Weise einsetzen lässt –

sei es beim Fahrzeugverkauf, als Einzelauftrag oder in Kombination mit anderen Werkstattarbeiten. Daraus ergeben sich die unterschiedlichen Preise, die dem Kunden in Rechnung gestellt werden.

Wie stehen Sie persönlich zur zweiten Variante?

Im Sinne einer starken Präsenz des AECs in der Öffentlichkeit und eines hohen Umweltnutzens freut es mich, wenn in den



Langlauf-Olympiasieger Dario Cologna hilft den Garagisten als Botschafter des AutoEnergieCheck

AGVS-Garagen möglichst viele Checks durchgeführt werden. Natürlich wäre es ideal, wenn die Kunden den Check mehrheitlich von sich aus wünschen und entsprechend bereit sind für den 30-minütigen Arbeitsaufwand zu bezahlen. Andererseits bietet sich der AEC auch dazu an, den Kunden mit einem Plus an Dienstleistung zu überraschen, die nicht in Rechnung gestellt wird. Ich persönlich halte dies für einen vielversprechenden Ansatz.

Ist es nicht etwas riskant, eine Dienstleistung, die mit Aufwand verbunden ist, einfach gratis zu erbringen?

Betrachtet man nur den direkten Aufwand und Ertrag des AECs, würde die Rechnung so natürlich nicht aufgehen. Berücksichtigt man hingegen, dass der AEC für ein gesteigertes Kundenvertrauen und Zusatzgeschäfte im After Sales (Verkauf höherwertiger Reifen, Nachrüstung von LED-Tagfahrleuchten etc.) sorgt, sieht die Bilanz schon deutlich positiver aus.

Weniger Sorgen für Selbstständige.

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

suvarisk
Sicher versichert

Jetzt Offerte bestellen
unter 0848 820 820



Zählt man nun noch die dank der Unterstützung durch EnergieSchweiz möglichen Rückvergütungen an aktive AEC-Garagisten hinzu, resultiert für den Garagisten ein ausgewogenes Ergebnis.

Jene Garagisten, die die Dienstleistung AEC auch weiterhin zu verkaufen versuchen, werden auf diesem Weg nie eine Chance haben, den AGVS-internen AEC-Wettbewerb gewinnen zu können. Verzerrt das nicht den Wettbewerb?

Der AEC-Wettbewerb wurde insbesondere



auch dafür ins Leben gerufen, dass diejenigen Garagisten, die den Check sehr günstig anbieten bzw. gar nicht in Rechnung stellen, eine Entschädigung für ihre im Sinne der Umwelt und für positive Kundenreaktionen erbrachte Arbeit erhalten können. Dieses Engagement soll mit dem Wettbewerb belohnt werden. Garagisten, die den AEC verkaufen können, können zwar in der Regel insgesamt weniger Checks durchführen, erzielen aber pro Check einen wesentlich höheren Deckungsbeitrag.

Besteht mit der kostenlosen Erbringung dieser Dienstleistung nicht die Gefahr, dass sich die Kunden an solche Gratisdienstleistungen, bei der sie sogar noch erheblich Geld sparen, gewöhnt?

Dieses Risiko würde dann bestehen, wenn der AEC einfach ohne Kombination mit anderen Werkstattarbeiten oder dem Fahrzeugverkauf verschenkt wird. Es ist wie bei der Fahrzeugwäsche: Kein Garagist würde die Fahrzeuge seiner Kunden kostenlos waschen. Es ist jedoch vielerorts üblich, dass das Fahrzeug nach einem Service oder einer Reparatur gewaschen wird, ohne dies dem Kunden in Rechnung zu stellen.

Zerstört man mit dieser Methode nicht eine Dienstleistung, die ursprünglich für zusätzlichen Umsatz hätte sorgen sollen?

Natürlich ist es ideal, wenn sich bereits die Durchführung des AECs verrechnen lässt. Die Erfahrungen einiger Garagisten zeigen jedoch, dass sich der AEC alleine nur schwer verkaufen lässt. Deshalb binden sie ihn in attraktive Pakete ein und erhöhen damit die Kundenakzeptanz. Die entscheidende Frage für den Garagisten ist doch, ob der Kunde sein Angebot annimmt und das Fahrzeug in seine Werkstatt und nicht woanders hin bringt. Der AEC kann dann indirekt sehr gut für zusätzlichen Umsatz sorgen. So rücken für den Kunden bis anhin eher uninteressante Themen wie Leichtlaufreifen, Klimaanlage, Leichtlauf-Öl oder Tagfahrleuchten ins Zentrum.

Wird nicht durch die kostenlosen AECs der Wert der Dienstleistung in Mitleidenschaft gezogen?

Ein Wettbewerb sorgt in erster Linie für eine Motivation, etwas zu tun, das man sonst nicht oder weniger engagiert tun würde. Dieser Effekt ist auch beim AEC-Wettbewerb festzustellen. Die aktivsten Garagisten sorgen für

einen gesteigerten Bekanntheitsgrad des AECs und für etliche Tonnen eingesparter CO₂-Emissionen. Der Wert für die Umwelt ist grösser, je mehr Checks durchgeführt werden. Ein hoher Bekanntheitsgrad macht den AEC zudem attraktiver für Kooperationen mit Unternehmen, Gemeinden oder Behörden.

Können Sie uns ein kurzes Update machen über die Zahl an AGVS-Garagisten, die inzwischen den AEC anbieten?

Derzeit verfügen rund 920 Betriebe über die Voraussetzungen, den AEC anbieten zu können. Rund 60 Garagisten führen tatsächlich Checks durch.

Sind Sie mit der Entwicklung zufrieden?

Ja und nein. Wir haben bereits eine grosse Anzahl Betriebe, die grundsätzlich Interesse zeigen und den AEC anbieten können. Das ist erfreulich. Die Zahl der aktiven AEC-Garagisten dürfte aber deutlich höher sein. Dies ist nach wie vor eine Herausforderung. Erfreulich ist das positive Echo der Garagisten auf die Rückvergütungen, die dank der Unterstützung durch EnergieSchweiz erst möglich sind. Die Anzahl Checks konnte dadurch massiv gesteigert werden. <

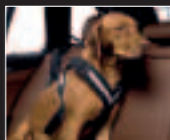


Neuer Meilenstein

Mit dem 10000. AEC setzten der AGVS und EnergieSchweiz im Juni einen Meilenstein. Berücksichtigt man, dass ein Auto dank AEC 225 Liter Treibstoff, 400 Franken sowie 0,6 Tonnen CO₂ pro Jahr einspart, wären es beim aktuellen PW-Bestand von rund 4,5 Millionen Fahrzeugen entsprechend mehr – 1,8 Milliarden Franken, 1 Milliarde Liter Treibstoff und 2,7 Millionen Tonnen CO₂. Die AEC-zertifizierten AGVS-Garagisten machen einen guten Job. Sie fügen sich immer mehr in ihre neue Rolle als Berater in Mobilitäts- und Umweltfragen ein. So sind sich die AGVS-Garagisten bewusst, dass der Ausbildung und der kontinuierlichen Weiterbildung eine grosse Rolle zukommt.

Die Hundesicherer.

kleinmetall®



Einfach Hunde sichern:
Zubehör für den sicheren Tier-Transport.

CHEMUWA



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

Aktualisierung des Branchenporträts «Das Schweizer Autogewerbe»

SNB-Entscheidung beschleunigt Preiszerfall

Die rückläufige Tendenz der Nachfrage nach neuen Personenwagen konnte auch im vergangenen Jahr nicht abgewendet werden. Im Gegenteil: auch im bisher robusten Occasionengeschäft musste eine abnehmende Anzahl Handänderungen festgestellt werden. Der Nationalbank-Entscheidung der Abkehr vom CHF/EUR-Mindestkurs dürfte jedoch im laufenden Jahr erneut Druck auf die Preise im Automobilgewerbe ausüben und der Nachfragedynamik neue Impulse liefern. **Samuel Möhle** BAKBASEL

■ 2014 belief sich der Bestand an Personenwagen in der Schweiz auf 4,38 Mio. Fahrzeuge. Gegenüber 2013 bedeutet dies eine Zunahme um 1,5 Prozent. Dank hoher Bevölkerungsdynamik und einer Zunahme des Motorisierungsgrades kommt nach wie vor ein Auto auf knapp zwei Personen zu liegen, wodurch die Schweiz eines der am stärksten motorisierten Länder Europas darstellt.

Anhaltend hohe Nachfrage im Automobilgewerbe

Der beobachtete Rückgang neu immatrikulierter Personenwagen im 2013 konnte auch im vergangenen Jahr nicht gebremst werden. Im 2014 wurden mit beinahe 302 000 Neuimmatrikulationen rund 1,9 Prozent weniger Personenwagen neu eingeführt als dies im Vorjahr der Fall war. Dabei kann diese rückläufige Entwicklung auf hohem Niveau insbesondere mit Vorzieheffekten im Zusammenhang mit der Einführung der CO₂-Verord-

nung im 2012 sowie den Sättigungstendenzen nach den Boomjahren in Verbindung gebracht werden.

Im Occasionengeschäft mit rund 835 000 Halterwechseln im 2014 wurde ein Rückgang der Handänderungen um 1,5 Prozent verzeichnet. Dies geht einher mit der ersten rückläufigen Beobachtung seit zehn Jahren. Die Nachfrage befindet sich jedoch nach wie vor auf historisch hohem Niveau.

Im Schweizer Nutzfahrzeugmarkt wurden 2014 marginal mehr Fahrzeuge immatrikuliert. Mit plus 0,9 Prozent gegenüber 2013 konnte die damals festzustellende rückläufige Tendenz eingebremst werden. Am stärksten legten dabei die schweren Sachtransportfahrzeuge zu (+23,5%), gefolgt von den Personentransportfahrzeugen (+0,7%). Die Inverkehrsetzung leichter Sachtransporter, Anhänger und weiterer Nutzfahrzeuge (Landwirtschafts- und Industriefahrzeuge) verzeichnete leichte Rückgänge. Nichtsdestotrotz setzte sich der Trend

eines kontinuierlich ansteigenden Nutzfahrzeugbestands auch im vergangenen Jahr fort und die Neuanmeldungen notierten mit 66 000 Fahrzeugen auf hohem Niveau.

Mindestkursaufhebung dominiert in den ersten Monaten 2015

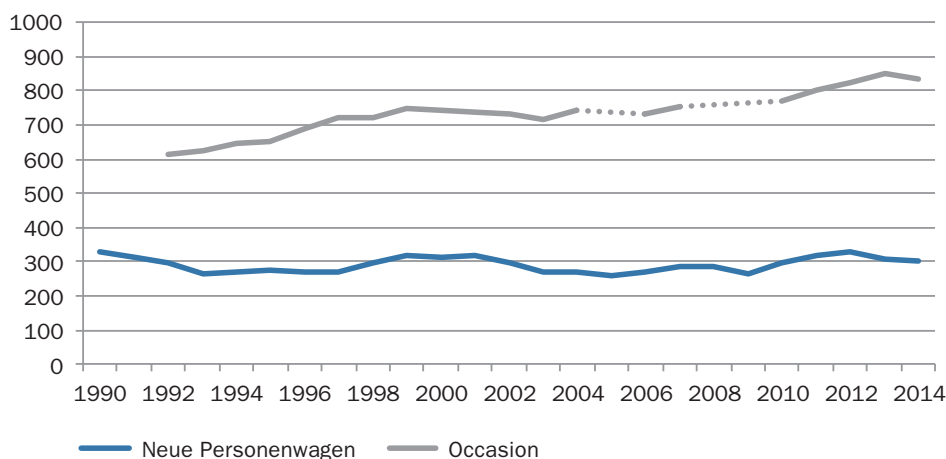
Die Aufhebung des Mindestkurses des Schweizer Franken zum Euro Mitte Januar 2015 zeigte auch im Autogewerbe seine Auswirkungen. Bis und mit April 2015 wurden gegenüber der Vorjahresperiode unter anderem aufgrund weitergegebener Eurorabatte über fünf Prozent mehr Neuwagen immatrikuliert. Bestätigt durch die Erhebung des Staatsekretariats für Wirtschaft zur Konsumentenstimmung, zeigt sich der aktuelle Zeitpunkt für grössere Anschaffungen bei den Konsumenten seit Mitte Januar sodann günstiger. Auf der Gegenseite dürften die steigende Arbeitslosenquote und folglich die zunehmende Unsicherheiten in Bezug auf die Höhe der künftigen Konsumausgaben die Nachfrage leicht einbremsen.

Weiterhin purzeln die Preise

Die anhaltend hohe Nachfrage nach Personenwagen sowie nach Nutzfahrzeugen wird durch die Preisdynamik im Automobilgewerbe angetrieben. Dabei geht die Entwicklung der Preise in der Autobranche ihre eigenen Wege. Seit dem Jahrtausendwechsel verzeichneten die einzelnen Kategorien durchgehend negative Jahreswachstumsraten der Marktpreise. Diese stehen im Kontrast zur durchschnittlich positiven Entwicklung des Landesindex der Konsumentenpreise.

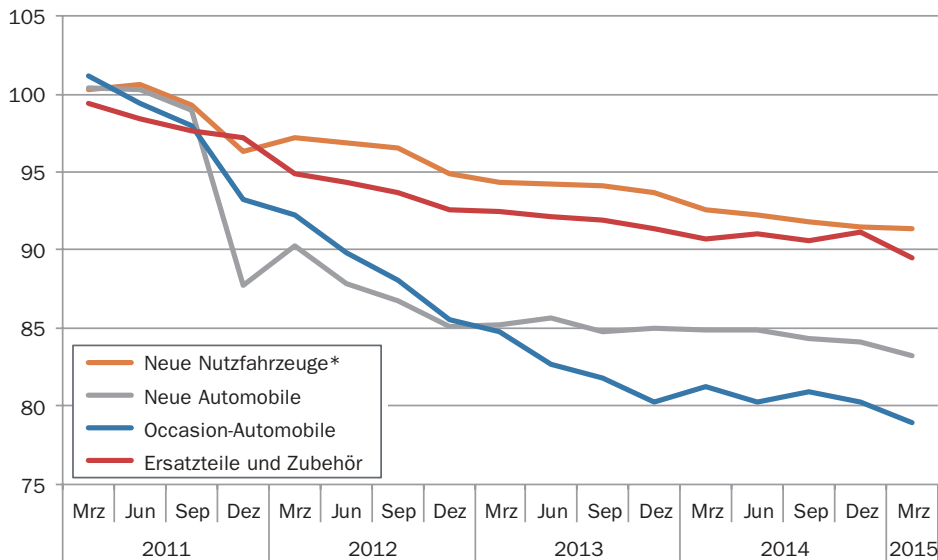
Der starke Preiszerfall der vergangenen fünf Jahre endete auch 2014 nicht. Verglichen mit den Extremwerten von 2012 und 2013 konnte jedoch eine Abschwächung der negativen Dynamik in allen betrachteten Ka-

Nachfragestruktur: Inverkehrsetzungen und Halterwechsel, 1990 – 2014



In 1000 Fahrzeuge: Neuwagen = Inverkehrsetzung; Occasion = Halterwechsel
(Occasion: Daten ab 1992, keine verlässlichen Daten für 2005, 2008, 2009 aufgrund von Erhebungssystemänderungen)
Quelle: auto-schweiz, Eurotax, Berechnungen BAKBASEL

Preisentwicklung im Autogewerbe, 2011 – 2015



Indexwerte, Dezember 2010 = 100.

Quelle: BFS (Landesindex der Konsumentenpreise, LIK; *Nutzfahrzeuge = Importpreisindex, Detailergebnisse)

tegorien festgestellt werden. Insbesondere die Preisabschläge bei Occasionswagen fielen gegenüber dem Vorjahr mit einem Einbruch von minus 2,7 Prozent deutlich schwächer aus. Preise für neue Automobile fielen im selben Zeitraum um noch 0,7 Prozent. Betrachtet man das Ausmass der Preis-

rückgänge, sanken die Preise für Ersatzteile und Zubehör (-1,2%) sowie für Nutzfahrzeuge nur geringfügig langsamer als im Vorjahr (-2,2%).

In den ersten vier Monaten im 2015 widerspiegelten sich die Auswirkungen der Mindestkurs-Aufhebung in den Preisen des

Autogewerbes. Neue Automobile kosteten verglichen zur selben Vorjahresperiode 2,7 Prozent weniger, während auf dem Occasionsmarkt 1,5 Prozent tiefere Preise angeschlagen wurden.<

BAKBASEL

BAKBASEL erstellt im Auftrag des AGVS Analysen und Prognosen zum Schweizer Autogewerbe. Neben Konjunkturprognosen zur Nachfrage im Autogewerbe wird jährlich ein Branchenporträt erstellt, das die Branche aus einer volkswirtschaftlichen Perspektive beleuchtet. Im hier vorliegenden Beitrag finden Sie einen Auszug aus der aktuellen Ausgabe des Branchenportraits. Herausgegriffen wurde eine Auswahl an aktuellen Themen, die das Autogewerbe in jüngster Zeit stark geprägt haben. Weitere Information finden Sie unter www.bakbasel.com. Das Branchenporträt für das Schweizer Autogewerbe unter www.agvs-upsa.ch, Rubrik Autogewerbe, Prognosen für die Autobranche.

INFO

www.bakbasel.com



FÜR KLARE VERHÄLTNISSSE.

TALIMEX-SPALTANLAGEN FÜR DIE ABWASSERREINIGUNG.



TALIMEX-SPALTANLAGEN SORGEN FÜR DEN UNTERSCHIED.

Verschmutztes Abwasser aus Gewerbe und Industrie muss vor der Ableitung in die Kanalisation gereinigt werden. Kein Problem, mit einer Spaltanlage von TALIMEX. So halten Sie die gesetzlich geforderten Grenzwerte mühelos ein. Das gilt übrigens auch bei aggressiven Abwassern. Mehr dazu unter www.talimex.ch.

TALIMEX AG Ifangstrasse 12a | 8603 Schwerzenbach ZH | Tel. 058 715 53 00
www.talimex.ch | info@talimex.ch
 Weitere Standorte Crissier/VD | Visp/VS | Riazzino/TI

TALIMEX

... FÜR EINE SAUBERE UMWELT!

Neuigkeiten von der ESA

ELF Schmierstoffe – exklusiv bei Ihrer ESA

Die Schmiermittelkompetenz Ihrer ESA beinhaltet ein breites Sortiment an Motoren-, Getriebe- und Hydraulikölen sowie den passenden Zubehörartikeln. Nebst der starken Eigenmarke ESALube und der Weltmarke Shell Helix bietet die ESA neu auch exklusiv die Marke ELF an. ESA

■ Die Marke ELF gibt es seit über 40 Jahren. Die Schmierstoffe von ELF stehen für Modernität und Technologie. Die Qualität der Produkte wird durch die Partnerschaften und die Teilnahme an Motorsportwettkämpfen erkennbar. Die Marke ELF ist 1967 in Frankreich entstanden. Der Name hat mit der Zahl Elf nichts zu tun und steht für «Essence et Lubrifiants de France». Das Logo stellt einen stilisierten Bohrmeißel mit einer blauen und einer roten Seite dar, der in der Mitte weiss bleibt. Symbol der französischen Flagge. Seit dem Jahr 2000 gehört die Marke zur TOTAL Gruppe.

Die Elf Schmierstoffe

Elf Schmierstoffe haben das Image einer Marke, die für Wettbewerb und Leistung steht. Dank seiner technischen und technologischen Innovationen ist ELF die Marke des Erfolgs, der Siege und der Gewinner. Heute möchte ELF genau diese Expertise in den Vordergrund stellen. All die Jahre, in denen Forschung betrieben wurde mit dem Ziel der Innovation für den Motorsport, ermöglichen ELF täglich ein leistungsstarkes und effizientes Motoröl zu liefern. Wenn Sie jeden Tag ein Motoröl von ELF benutzen, haben Sie täglich einen Experten mit an Bord!



Von Full-Tech bis Retro

ESA-Kunden haben Zugriff auf ein modernes und umfangreiches Produktsortiment: Das ELF Hochleistungs-Motorenöl «Evolution Full-Tech» besitzt die neuste Generation an low-SAPS-Additivierung und eignet sich somit bestens für moderne PW-Motoren mit Abgasnachbehandlungssystemen (DPF, TWC). Ergänzt wird das Sortiment mit dem «Evolution 900» für PKW Otto- und Dieselmotoren mit kraftstoffsparenden Eigenschaften sowie dem «Evolution 700», basierend auf der ELF-Teilsynthesetechnologie für Otto- und Dieselmotoren. 9 Produkte im Bereich Hydraulik- und Getriebeöl sowie 2 Retro-Produkte speziell für Classic-Cars runden das Sortiment ab. <



84. Generalversammlung der ESA in Interlaken

Der Aufwärtstrend stockt

Die Verantwortlichen der Einkaufsorganisation für das Schweizer Automobil- und Motorfahrzeuggewerbe (ESA) berichteten den rund 1000 Teilnehmern anlässlich der 84. Generalversammlung, dass 2014 die hohen Erwartungen nicht ganz erfüllt werden konnten. Im Vergleich mit dem Vorjahr resultierte beim Umsatz und Gewinn ein leichter Rückgang. Bruno Sinzig, Redaktion

■ Dr. Martin Plüss, Präsident des Verwaltungsrates der ESA, begrüßte im Berner Oberland gegen 1000 Teilnehmer, darunter mehr als 400 stimmberechtigte Mitbesitzer, zur jährlichen Generalversammlung. Er zeigte sich stolz über den Grosseaufmarsch, den er als Beweis für die Verbundenheit der Autobranche mit der ESA wertet.

In seinem Rückblick auf das Geschäftsjahr 2014 wies Dr. Plüss darauf hin, dass der Automarkt weltweit zum fünften Jahr in Folge ein Allzeithoch verzeichnete. Insgesamt seien 71 Millionen Personenwagen in Verkehr gesetzt worden – 20 Mio. Fahrzeuge allein in China. In der Schweiz fand erneut keine Erholung des Gesamtmarkts statt. Mit einem Plus von 2 Prozent oder 6000 Neuwagen wurde lediglich der Rückgang abgebremselt. «Die 300 000er-Marke wurde nur dank schwindelerregender Prämien – Stichworte dazu: Euro, Grün, Eintausch und andere Namen – gehalten.» Wie sich das Gewerbe bereits gewohnt sei, wurden Neuwagen regelrecht in den Markt gepresst.

Zentral ist für Dr. Plüss, dass das Verhältnis Hersteller-Händler unbedingt den Weg der Partnerschaft beschreiten. Dauerhaften Erfolg gebe es nur auf einem gemeinsamen Weg. Für die Unternehmen sei es wesentlich, talentierten Mitarbeitern im Kundendienst und Verkauf ein attraktives Umfeld und Aufstiegschancen zu bieten. Nur so bleiben diese der Branche auf Dauer erhalten.

Erneut kein richtiger Winter

Als Vorsitzender der Geschäftsleitung hob Charles Blättler in seinem Jahresbericht hervor, dass sich zum dritten Mal hintereinander kein richtiger Winter eingestellt habe. Dieser Umstand habe sich zwangsläufig – zusätzlich zu den beträchtlichen Preissenkungen – im wichtigen Kerngeschäft «Reifen» negativ auf das Ergebnis ausgewirkt. Die ESA und mit ihr auch die Garagisten hätten zwar im Reifenmarkt Volumen, jedoch keine Marktanteile verloren. Die aussergewöhnlichen Meteorbedingungen wirkten



Vertrauensvoll – alle statutarischen Geschäfte wurden einstimmig angenommen

sich auch auf einzelne Produktgruppen im Bereich Zubehör negativ aus.

Sehr erfreulich entwickelte sich der Bereich «Service- und Verschleissteile» – trotz einem negativen Trend im Gesamtmarkt. Im Geschäftsfeld Investitionsgüter wurden dank der erfreulichen Entwicklung in der Autowaschtechnik die budgetierten Umsatzziele erreicht. Wesentlich zum Erfolg trugen die qualitativ hochstehenden und innovativen PW-Anlagen der Marke WashTec bei.

Auch aus dem Bereich «le GARAGE» berichtete Charles Blättler Erfreuliches. 2014 wurden wiederum mehrere neue Partner gewonnen. Per Ende Jahr ist die «le GARAGE»-Familie auf 237 Partner angewachsen.

Ziele knapp verfehlt

Die ESA präsentierte 2014 mit den schweizweit rund 500 Angestellten – davon rund 65 Lernende – zwar wiederum ein überaus ansehnliches Jahresergebnis. Im äusserst schwierigen Marktumfeld habe leider das angestrebte, anspruchsvolle Umsatzwachstum nicht fortgesetzt werden können, sagte Charles Blättler. Da der Gesamtumsatz 1,07 Prozent hinter dem Vorjahresergebnis zurückerliegt, wurde auch die Ertragslage strapaziert. Der Gewinn (nach Abschreibungen) ging von 1,46 Mio. auf rund 920 000 Franken zurück. Der erarbeitete Reingewinn erlaubt es, das Anteilscheinkapital zu 2,5 Prozent (Vorjahr 4 Prozent) zu verzinsen.

Für das Geschäftsjahr 2015 erklärte Charles Blättler, dass die ESA nach wie vor hervorragend positioniert sei. Die ersten Monate waren stark von den Turbulenzen geprägt, die sich durch den Entscheid der Nationalbank ergaben, den Euro-Mindestkurs nicht mehr zu stützen. Es könne nicht ausgeschlossen werden, dass dadurch die Ertragslage negativ beeinflusst werde. Die ESA sei indes bestrebt, allfällige Währungsvorteile an ihre Kunden weiterzugeben.

Die vielen guten Kontakte und Gespräche mit den Kunden auf dem attraktiven, neu gestalteten Stand am diesjährigen Auto-Salon und die im ersten Quartal erzielten Umsätze stimmen die ESA-Verantwortlichen indessen sehr positiv.

Ergänzungs-Wahlen

Nachdem im Vorjahr die Leitungsgremien neu bestellt wurden, standen lediglich Ergänzungswahlen an. Neu in den ESA-Vorstand gewählt wurden Markus Brand, Schattdorf, für die Region Uri, Vincent Martin, Yverdon-les-Bains, für die Region Yverdon sowie Raphael Koch, Ebikon, für die Region Luzern. In die Revisionsstelle wurde Oscar Wolfisberg, Airolo, gewählt. Er ersetzt den zurücktretenden Nicola Maggioni, Ascona, welcher seine Funktion während neun Jahren ausgeübt hat. Ebenso wurden die übrigen Mitglieder der Revisionsstelle für ein weiteres Jahr gewählt. <

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 oder nehmen Sie mit dem Kundendienstberater Ihrer Sektion Kontakt auf. www.agvs-upsa.ch/de/dienstleistungen/partnerangebote/versicherungsloesungen-fuer-die-kunden/motorfahrzeugversicherung



Ihr Kundenberater beantwortet gerne Ihre Fragen:

Gustavo Ciardo

(Sektionen SG/A/FL, GL, GR, TG, TI)
Mobile 079 783 02 40, gustavo.ciardo@agvs-upsa.ch

Heinz Kaufmann

(Sektionen Biel-Seeland, BE Jura, FR, GE, NE, VS, VD)
Mobile 079 934 22 31, heinz.kaufmann@agvs-upsa.ch

Franz Galliker

(Sektionen SH, SZ, UR, ZG, ZH, Zentralschweiz)
Mobile 079 102 42 09, franz.galliker@agvs-upsa.ch

Kurt Pfeuti

(Sektionen AG, BE, BS/BL, SO)
Mobile 078 899 40 55, kurt.pfeuti@agvs-upsa.ch

tuttobene
powered by AGVS | UPSA

Erkrankte Mitarbeiter profitieren vom innova-Case Management

AGVS-Mitglieder geniessen viele innova-Vorzüge

Wenn Sie als AGVS-Mitglied die Krankentaggeld-Versicherung bei innova abschliessen, profitieren Sie von attraktiven Prämien und dem integralen ISO-zertifizierten Case Management. **innova**

■ Krankheitsbedingte Ausfälle von Mitarbeitern können kompliziert und teuer werden. Eine frühzeitige Intervention ist sinnvoll, damit drohende Langzeit-Arbeitsunfähigkeiten früh erkannt und sofort geeignete Schritte eingeleitet werden können. Hier setzt das Case Management von innova an. Das Case Management ist eine wirkungsvolle Dienstleistung, damit unnötige Langzeit-Arbeitsunfähigkeiten reduziert werden können. Arbeitsunfähige Mitarbeiter werden rasch und nachhaltig wieder ins Berufsleben eingegliedert.

Wenn Sie Ihre Lohnausfallversicherung bei innova abgeschlossen haben, profitieren Sie von dieser ISO-zertifizierten Dienstleistung. Die Case Manager von innova begleiten erkrankte Versicherte bis zur Wiedereingliederung in den Arbeitsprozess.

Überzeugen Sie sich selbst.

Noch nicht bei innova versichert? Kein Problem: Nehmen Sie mit uns Kontakt auf unter 0848 866 400 oder verkauf@innova.ch. Wir beraten Sie gerne und zeigen Ihnen die Vorteile verständlich auf. <

Spende für Lehrlingsausbildung

Es gehört schon fast zu unserer Tradition und wir sind stolz darauf: Für jede neue Garage, die innova-Kunde wird, spendet innova 100 Franken an die Lehrlingsausbildung des AGVS. Profitieren Sie also gleich mehrfach!

www.innova.ch



INFO

Rundum-Service für Garagisten.

Profitieren Sie von der *innova* Lohnausfallversicherung.

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

Ausgezeichnet versichert: www.innova.ch | verkauf@innova.ch | 0848 866 400



AGVS | UPSA

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

innova
ausgezeichnet versichert

Partnerschaft AGVS und Groupe Mutuel: Personenversicherungen aus einer Hand

Win-win für alle Seiten

Exklusive und sehr vorteilhafte Bedingungen bei Personenversicherungen für alle AGVS-Mitglieder dank der Rahmenvereinbarung mit der Groupe Mutuel: Krankentaggeld und UVG-Zusätze mit einem optimal auf die Bedürfnisse abgestimmten Versicherungsschutz. **Christian Feldhausen**, Groupe Mutuel

■ Groupe Mutuel Unternehmen® bietet Ihnen eine umfassende Produktpalette in allen Bereichen der Personenversicherungen für Unternehmen. So können Sie vom Know-how und der Kompetenz von ausgewiesenen Spezialisten profitieren.

Krankentaggeld ist sinnvoll

Die längere Abwesenheit eines Arbeitnehmers bringt für den Arbeitgeber unvorhersehbare Kosten mit sich, wie etwa den Lohn für den Mitarbeitenden und die Kosten für Ausbildung und Lohn eines Stellvertreters. Denn bei krankheitsbedingter Abwesenheit sind Sie verpflichtet, den Lohn weiter auszusahlen, und nach wie vor muss die Arbeit bewältigt werden.

Mit einer Krankentaggeldversicherung können Sie dieses Risiko budgetieren und den Lohn des Mitarbeitenden gewährleisten, denn dieser wird vom Versicherer bis zur Rückkehr an den Arbeitsplatz bzw. zur Auszahlung einer IV- oder BVG-Rente bezahlt oder ergänzt eine Sozialleistung, die zur Bindung ans Unternehmen beiträgt! Die Spezialisten der Groupe Mutuel unterstützen Sie beim Gesundheits- und Absenzenmanagement mit dem eigens entwickelten CorporateCare-Konzept, um Absenzen erst gar nicht entstehen zu lassen bzw. die rasche Rückkehr an den Arbeitsplatz zu fördern (mehr dazu: www.corporatecare.ch).

Das Plus für die Unfallversicherung

Bei Erwerbsausfall infolge Unfalls sind Ihre Mitarbeitenden bei der Suva versichert. Auch Arbeitgeber können sich gegen Unfälle versichern. Mit der UVG-Zusatzversicherung können Sie Ihren Mitarbeitenden einen umfassenden Versicherungsschutz bieten und die gesetzliche UVG-Deckung optimal ergänzen. Die Groupe Mutuel bietet Ihnen viele Kombinationsmöglichkeiten und bedarfsgerechte Leistungen:

- Erhöhung des durch die obligatorische Unfallversicherung UVG versicherten Lohns (80 %) bis auf 100 Prozent



- Erhöhung des durch die obligatorische Unfallversicherung versicherten Maximallohns (CHF 126 000)
- Leistungen bei Invalidität oder Todesfall
- Deckung der UVG-Reduktionen bei schwerem Verschulden des Versicherten, aussergewöhnlichen Gefahren oder Wagnissen
- unbegrenzte Deckung der Behandlungskosten weltweit, Spitalaufenthalt in halbprivater oder privater Abteilung

Über die Bücher gehen

Jetzt im Herbst steht die Erneuerung der Verträge an – der ideale Zeitpunkt, um Ihre aktuellen Versicherungsbedürfnisse zu analysieren und die Möglichkeiten zur Optimierung bei Konditionen und Dienstleistungsangebot auszuschöpfen.

Investieren Sie etwas Zeit in eine umfassende Beratung und entdecken Sie die Mehrwerte bei der Groupe Mutuel:

- grosse Palette an KVG- und VVG-Produkten
- Kombinationsrabatt bei Abschluss mehrerer Produkte
- Ratenzahlung der Prämie ohne Zuschlag
- Verzicht auf Kündigungsrecht infolge Schadenfalls
- CorporateCare: Absenckosten eindämmen dank unserer Spezialisten

- innovative Versicherungsergänzungen: zum Beispiel Versicherungsdeckungen für Wiedereingliederung, Stop-Loss-Lösungen, Taggeldversicherung bei Vaterschaft. <



INFO

Willy Lerjen, Key Account Manager
Groupe Mutuel.

Kontakt
Willy Lerjen, Key Account Manager
Tel. 058 758 31 80
E-Mail: wlerjen@groupemutuel.ch
www.groupemutuel.ch/unternehmen

Für eine Offertenanfrage:
www.groupemutuel.ch/de/upsa



Einblick in die Karrieremöglichkeiten des Autogewerbes

Blick in die Zukunft am Future Day

Die Weiterbildungen im Autogewerbe sind attraktiv und vielfältig. Für viele Lernende beginnt nach der Ausbildung der Aufstieg auf der Karriereleiter. Am Future Day in Vauffelin erhielten sie Einblicke in die Weiterbildungspalette.

Jennifer Isenschmid, AGVS



Der Future Day 2015 in Vauffelin stiess bei den zahlreichen Lernenden auf ein grosses Interesse

■ Das Autogewerbe ist stets auf der Suche nach qualifizierten Lernenden, die nach einem erfolgreichen Abschluss in der Branche Fuss fassen und weitergehen. Wer offen für Neues ist und sich weiterbildet, kann in den Schweizer Garagen Karriere machen.

Der diesjährige Future Day der Abteilung Automobiltechnik an der Berner Fachhochschule (BFH) bot vom 15. bis 19. Juni in Vauffelin/BE rund 500 angehenden Automobil-Mechatronikern und Automobil-Mechatronikerinnen im dritten Lehrjahr

jeweils einen spannenden Tag mit vielfältigen Themen:

- Informationen zur beruflichen Weiterbildung,
- Technikspots zu drei verschiedenen Themenfeldern,
- Demonstrationen zum Mitverfolgen und selber erleben,
- Marktplatz mit Angeboten zur beruflichen Weiterbildung,
- Plattform zum Gedankenaustausch mit Kollegen aus anderen Berufsgattungen.

Karrieremöglichkeiten für die Nachwuchskräfte des AGVS

«Das vielfältige Weiterbildungsangebot zeigt den jungen Berufsleuten Perspektiven und Entwicklungsmöglichkeiten auf, fördert die Mitarbeiterbindung und leistet einen wichtigen Beitrag zur Sicherung der Fachkräfte im Autogewerbe», sagt Olivier Mader, Bereichsleiter Aus- und Weiterbildung beim AGVS und Mitglied der Geschäftsleitung. Am Future Day wurden die AGVS Weiterbildungen auf der Stufe Berufsprüfung vorgestellt:

- Automobil-Verkaufsberater
- Kundendienstberater
- Automobil-Diagnostiker
- Automobil-Werkstattkoordinator
- höhere Fachprüfung zum diplomierten Betriebswirt im Automobilgewerbe

Die Teilnehmenden konnten Eindrücke aus zwei von Ihnen gewählten Themenkreisen sammeln, hatten die Gelegenheit, einen Live-Crashversuch hautnah mitzerleben und konnten nützliche Tipps für ihre Berufskarriere mit nach Hause nehmen. <



Die Lernenden informierten sich über die vielfältigen Weiterbildungsmöglichkeiten

Neuigkeiten in der Ausbildung im Detailhandel der Branche Autoteile-Logistik

Überprüfen des Bildungsstandes wird einfacher

Die Kommission Detailhandel (K-DH) des AGVS stellt auf Lehrbeginn 2016 den Lernenden und den Ausbildungsverantwortlichen die Lerndokumentation für Detailhandelsfachleute und Detailhandelsassistenten inklusive Bildungsbericht in elektronischer Form zur Verfügung. Mit diesen Hilfsmitteln legt die K-DH den Betrieben und den lernenden Personen ein modernes, handliches Hilfsmittel zur Überprüfung des Lernstandes vor. **Brigitte Hostetter**, AGVS

Die Verordnungen über die Grundbildung zum Detailhandelsfachmann/-frau EFZ und zum Detailhandelsassistent/-in EBA verlangen, dass die lernende Person eine Lerndokumentation führt, wo sie laufend alle wesentlichen Arbeiten und erworbenen Fähigkeiten und Erfahrungen im Betrieb festhält. Das Führen einer Lerndokumentation ist obligatorisch. Sie bildet ein wichtiger Bestandteil der Grundbildung und ist eine wertvolle Grundlage für die Vorbereitung auf die praktische Prüfung. Die Verantwortung für das Verwalten der betrieblichen Leistungsziele mittels Lerndokumentation liegt beim Lernenden/der Lernenden.

Bildungsbericht

Am Ende jedes Semesters hält der Berufsbildner oder die Berufsbildnerin den Bildungsstand der lernenden Person gestützt auf deren Lerndokumentation fest und bespricht mit ihr die bearbeiteten Bildungsziele. Anschliessend legen sie gemeinsam die weiteren Ziele für das nächste Semester fest.

Die elektronische Lerndokumentation und der Bildungsbericht werden auf Lehrbeginn im August 2016 auf der AGVS-Website aufgeschaltet.

Gleichzeitig informiert die AGVS-Geschäftsstelle mittels persönlichen Schreibens die Ausbildungsverantwortlichen in den Betrieben über die neuen Hilfsmittel. <

The image shows two overlapping forms. The top form is the 'Lerndokumentation 1. Lehrjahr / 1. Semester' for 'Detailhandelsfachmann/-frau EFZ Autoteile-Logistik'. It includes fields for 'Lernende Person', 'Lehrbetrieb', 'Fachrichtung', and 'Lehrabschluss'. Below this are sections for 'Betriebskenntnisse' (5.3.1 Räumlichkeiten, 5.4.1 Mitarbeitende, 3.1.1 Struktur/Organisation, 5.3.2 Hausordnung/Vorschriften/Weisungen, 5.3.3 Arbeitssicherheit/Gesundheit) and 'Leistungsziele'. The bottom form is the 'BILDUNGSBERICHT' for 'Detailhandelsassistent/in/Detailhandelsassistent EBA Autoteile-Logistik'. It includes fields for 'Lehrbetrieb', 'Lernende Person', 'Lehrbetrieb', and 'Verantwortlich für die Ausbildungsperiode'. It also has sections for 'Fachkompetenz' (5.3.1, 5.3.2, 5.3.3) and 'Berufskompetenz' (5.3.1, 5.3.2, 5.3.3). Both forms have a rating scale from A (sehr gut erfüllt) to D (ungenügend erfüllt).

Branche Autoteile-Logistik

Weitere Informationen zu den Grundbildungen im Detailhandel der Branche Autoteile-Logistik finden Sie unter

www.agvs-upsa.ch, Rubrik Berufsbildung,
Berufliche Grundbildung



INFO

Pick-up +  = Goldesel

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

HIRSCHI AG
Zieht.

Transformer der Unternehmenskultur

Was will die Generation Y?

In den Unternehmen ist die Generation Y, die nach 1977 Geborenen, längst angekommen. Schon übernimmt sie erste Führungsaufgaben. Doch sie strebt nicht vorrangig nach Status und hohen Verdienstmöglichkeiten, sondern nach Entfaltungsräumen, individueller Freiheit und Selbstorganisation. Es sind die Sinnsucher unter den Arbeitskräften. **Anne M. Schüller**

■ Vor allem die Elite der Generation Y sucht verstärkt danach, ihre Individualität zu leben und Fremdbestimmung zu minimieren. Sie will Selbstwirksamkeit spüren und nicht zum Spielball Dritter, der Umstände oder des Schicksals werden. Dass sie eine andere Art von Führung verlangt, versteht sich von selbst. Sie favorisiert wechselnde Positionen, in denen sie sich genauso intuitiv ausprobiert, wie sie es mit digitalen Anwendungen tut.

Sie entfaltet sich am besten im Rahmen eines kollaborativen Managementstils. Dazu der «Vorstandsflüsterer» Philipp Riederle in einem Interview mit ChangeX: «Was uns vorschwebt, ist ein Chef, der nicht direkt anweist, sondern die richtigen Rahmenbedingungen schafft, der nicht seine Autorität ausspielt, sondern motiviert, die Richtung weist, Feedback gibt – nicht ein- oder zweimal im Jahr, sondern ständig. Die Dinge in die Hand nehmen – das tun wir selbst.»

Gesellschaftliche Verantwortung ist ihnen wichtig

Natürlich: Den Digital Native gibt es nicht. Wie überall ist auch hier die Bandbreite gross. Doch ganz ohne Zweifel: Die Generation Y verändert unsere Arbeitswelt. Das Web ist für sie kein Paralleluniversum, sondern ein Teil ihres sozialen Lebensraums. Sie integrieren die dort geltenden Prinzipien der Zusammenarbeit in den Arbeitsalltag und fordern dies auch von der Führungsscrew ein.

Sie lassen sich nichts befehlen, sondern wollen verstehen und angemessen beteiligt



Anne M. Schüller

werden. Sie verlangen ein hierarchiearmes Umfeld und Experimentierfelder anstelle eines Regelkorsetts. Sie engagieren sich stärker sozial und wollen Sinnstiftendes leisten. Von ihrem Arbeitgeber erwarten sie, dass er gesellschaftliche Verantwortung zeigt.

Ihre Werte werden die Zukunft der Arbeit prägen

Schon längst transformiert die Generation Y die Unternehmenskultur und sorgt dafür, dass die Businesswelt mit der sozialen Entwicklung Schritt halten kann. Dabei geht es im modernen Miteinander vor allem darum, soziale Abstände zu reduzieren, Gemeinsamkeiten zu betonen und sich auf die gleiche Stufe zu stellen. Die Werte, für die sie steht, werden die Zukunft der Arbeit massgeblich prägen. Dies sind:

- Kooperation statt Konfrontation,
- Gleichrangigkeit und Selbstorganisation,
- Dialog und Interaktion,
- Teilen und Partizipation,
- Transparenz und Wahrhaftigkeit,
- Kreativität und Schnelligkeit.

So zeigt die Internetgeneration den vor ihnen Geborenen, wo es ab sofort langgeht. Gerade in digitalen Belangen können sie deren Mentor sein. Gleichzeitig wird die Generation Y dort, wo ihr Leadership-Aufgaben anvertraut werden, lernen müssen, diejenigen zu führen, die in einer topdown-geprägten Arbeitskultur sozialisiert worden sind. <

Die Autorin

Anne M. Schüller ist Managementdenkerin, Keynote-Speaker, mehrfach preisgekrönte Bestsellerautorin und Businesscoach. Die Diplom-Betriebswirtin gilt als Europas führende Expertin für das Touchpoint Management und eine kundenfokussierte Unternehmensführung. Sie zählt zu den gefragtesten Vortragsrednern im deutschsprachigen Raum. Sie ist Gastdozentin an mehreren Hochschulen. Zu ihrem Kundenkreis zählt die Elite der Wirtschaft. Ihr Buch zum Thema heisst «Das Touchpoint-Unternehmen – Mitarbeiterführung in unserer neuen Businesswelt». Es wurde zum Managementbuch des Jahres 2014 gekürt.

www.anneschueller.de



INFO

Top-Sommerreifen für jeden Anspruch

PROFI PNEU www.profi-pneu.ch

sicher und zuverlässig: heute bestellen und morgen da!
Generalimporteur: Profi Pneu AG, 4553 Subingen
Tel. 032 626 55 55, info@profi-pneu.ch

petlas®

MAXXIS

NOVEX





AGVS Business Academy 2015

AUGUST

Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

Wir machen aus Talenten Profis – legen Sie den Grundstein für eine steile Verkäufer-Laufbahn!

Die Weiterbildung zum Automobil-Verkaufsberater macht Sie kompetent für die komplexen heutigen Anforderungen im modernen Automobilhandel und unterstützt Sie dabei, in der täglichen Verkaufspraxis marktorientiert und betriebswirtschaftlich zu denken und zu handeln.

> Lehgangsstart 20. August 2015

> Es sind noch Plätze frei!

AUGUST

MWST Grundkurs, 1 Tag

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

> 19. August 2015 Bern

SEPTEMBER

En forme pour le téléphone, 1 journée

Un séminaire pour personnes qui veulent téléphoner de manière encore plus professionnelle et assurée. Voulez-vous également savoir pourquoi une orientation des clients plus accentuée signifie d'avoir tous les jours plus de succès ? Alors vous êtes au bon endroit ici.

> 3 septembre 2015 à Paudex

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

Cette formation a pour objectif d'informer les personnes responsables de la formation des employé-es de commerce de la branche automobile sur la nouvelle ordonnance sur la formation professionnelle initiale (Orfo 2012).

> 4 ou 8 septembre 2015 à Yverdon

SwissGarage Betriebswirtschafts-simulation, 1 Tag

Swiss Garage simuliert einen Schweizer Garagenbetrieb und zeigt die Stellhebel auf, die zur Verfügung stehen, um die Profitabilität zu verbessern.

> 15. September 2015, Bern

Occasionsmanagement, 1 Tag

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

> 17. September 2015, Bern

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

Der Kurs soll bei den TeilnehmerInnen die korrekte Anwendung der MWST fördern. Anhand von praxisbezogenen Fallbeispielen und im Dialog mit dem Referenten kann das Wissen vertieft werden. (Voraussetzung: Grundkurs)

> 23. September 2015 Bern

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

Sie lernen alle Möglichkeiten der Benutzereinstellungen kennen, nutzen das Autowert-Pro als Kundeninformationssystem und für die Verkaufsförderung (CRM).

> 23. September 2015 Winterthur

Berufs- und Praxisbildnerschulung BiVo 2012, 1 Tag

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

> 24. September 2015 Winterthur

OKTOBER**Professionelle E-Mails und Briefe, 1 Tag**

Immer wieder sind im Alltag knackig formulierte und korrekt geschriebene E-Mails und Briefe gefragt. In diesem Seminar befassen Sie sich intensiv damit, wie Sie aktuell, kreativ und floskelfrei schreiben. Damit legen Sie den Grundstein für eine moderne und wirkungsvolle Kommunikation.

> 15. Oktober 2015 Bern

NOVEMBER**Eurotax AutocalcPro-Kurs mit EurotaxRepairEstimate, 1 Tag**

Dieser Kurs vermittelt neuen Mitarbeitern oder Anwendern mit AutocalcPro und EurotaxRepairEstimate Erfahrung vertiefte Informationen zu allen Programmteilen.

> 5. November 2015 Winterthur

Weitere spannende Themen sind vorgesehen, die Daten finden Sie jeweils online.

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

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

Die Kurse sind in der jeweiligen Kurssprache ausgeschrieben. Les cours sont proposés dans la langue correspondante. Weitere Kurse werden laufend ergänzt, eine aktuelle Übersicht finden Sie jeweils unter www.agvs-ups.ch.

Facebook, Xing und Twitter für Autoverkäufer, nachmittags

Speziell für die Automobilbranche konzipiert. Social Media ist nicht nur für Kunden ein wichtiger Informationskanal, sondern kann ganz gezielt von jedem Verkäufer zur Verkaufsunterstützung, Kundenpflege und für Branchen Know-How eingesetzt werden.

Workshop DAB+ Digitalradio, nachmittags

Die Chancen für die Automobilindustrie und die Gründe für DAB+ Digitalradio sind vielfältig. Melden Sie sich, wenn Sie mehr über DAB+ Digitalradio im Auto erfahren möchten.

EDUQUA



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



Schützen Sie Ihre Lernenden und sich mit dem Safety Bag!

AKTION gültig vom 1.7.2015 – 4.9.2015

Safety Bag **ohne** Sicherheitsschuhe:
BAZ-Mitglieder 59.- 85.- | Nichtmitglieder 89.- 110.-

Safety Bag **mit** Sicherheitsschuhen:
BAZ-Mitglieder 114.- 139.- | Nichtmitglieder 164.- 189.-



Safety Bag

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

Weitere Infos und Bestellformular auf www.safetyweb.ch.

Inhalt Safety Bag kann von der Abbildung abweichen.

Zwei Schweizer Automobil-Mechatroniker an den WorldSkills in Brasilien

«Chancen auf Spitzenplatz»

Gold und Bronze holten die Schweizer Automobil-Mechatroniker an den letzten beiden Berufsweltmeisterschaften. Auch in diesem Jahr zählt der Schweizer Vertreter Jean Trotti zu den Medaillenanwärtern. Mit Fabian Britt ist in Brasilien ein zweiter Schweizer am Start – auch wenn dieser offiziell die Landesfarben von Liechtenstein vertritt. AUTOINSIDE hat Olivier Maeder, Bereichsleiter Aus- und Weiterbildung, zu den Chancen der beiden befragt. Sascha Rhyner, Redaktion

■ **Mit Jean Trotti und Fabian Britt, der für das Fürstentum Liechtenstein antritt, hat die Schweiz in Brasilien gleich zwei Eisen im Feuer. Wie sehen Sie die Chancen der beiden?**

Olivier Maeder: Wir freuen uns, dass neben Jean Trotti auch Fabian Britt an den WorldSkills teilnimmt. Fabian ist Schweizer, ging im Kanton St. Gallen in die Berufsschule und besuchte das dortige AGVS Ausbildungszentrum. Da sein Lehrbetrieb und heutiger Arbeitgeber in Liechtenstein ist, nimmt er für das Fürstentum an den WorldSkills teil. Wir «fanen» neben Jean somit auch für Fabian! Beide Kandidaten haben von ihrer Fachkompetenz und der mentalen Voraussetzung her Chancen auf eine Topplatzierung.

Bei den beiden letzten Austragungen der Berufsweltmeisterschaften holten die Schweizer Gold (Flavio Helfenstein 2011) und Bronze (Lukas Hediger 2013). Wie realistisch ist ein dritter Medaillengewinn in Folge?

Jean Trotti hat nach seinem Sieg am 5-Ländercup gesagt, es zäh-

le nur die Leistung. Er werde sein Bestes geben, das heisst für die Goldmedaille kämpfen, und möchte damit die ausgezeichneten Schweizer Leistungen aus den Jahren 2011 und 2013 fortsetzen. Wir wie auch das betreuende Team von Jean sind überzeugt, dass eine Medaille möglich ist. Es wird ein Wettkampf auf höchstem Niveau, wo bekanntlich auch die Tagesform und das notwendige Quäntchen Glück mitentscheidend sind. Für uns ist klar: Jean wird sein Bestes geben – am 16. August 2015 wissen wir mehr!



Jean Trotti (links) und Fabian Britt überzeugten am 5-Ländercup

Sechs Fragen an Jean Trotti

Jean Trotti, wie sind Sie zu Ihrem Beruf gekommen?

Jean Trotti: Die Begeisterung für die Mechanik, das Bedürfnis mit den Händen zu arbeiten und mit Fahrzeugen, insbesondere Lastkraftwagen, zu tun zu haben.

Und was gefällt Ihnen an Ihrem Beruf?

Die Diagnose (Fehlersuche), der Klang eines V8.

Drei Dinge die ich mag ...

Sport, die Berge, mit Freunden ausgehen (mit Freunden feiern).



Wie trainieren Sie für die WorldSkills in São Paulo?

Praktische Vorbereitung in Koordination mit dem AGVS, der Werkstatt G. Kolly AG, überbetriebliche Kurse in Freiburg und anderen Werkstätten unterschiedlicher Marken, Lehrabschlussprüfung im Mai (gute Übung), mentale Vorbereitung mit der Delegation der SwissSkills und persönliche, körperliche Vorbereitung.

Was sind Ihre Erwartungen an die WorldSkills São Paulo?

Ein unvergessliches Erlebnis und eine gute Zeit mit dem Team von SwissSkills zu haben und das Maximum an beruflichen Kenntnissen und Erfahrungen zu sammeln.

Und was sind Ihre nächsten Ziele nach der Berufs-Weltmeisterschaft?

Die Schweizer Armee, ich möchte in der Deutschschweiz arbeiten, um die Sprache zu lernen; die eidgenössische Berufsprüfung (Fachausweis) zum Automobildiagnostiker.

Vor einem Jahr war die Fussball-WM in Brasilien. Da kannte jeder jeden. Ich nehme an bei den Berufsweltmeisterschaften in Brasilien gibt es mehr Unbekannte? Wer sind die grössten Konkurrenten und woher kommen sie?

Aufgrund der Resultate vom europäischen 5-Ländercup in Bozen wissen wir, dass das Südtirol bzw. Italien, deren Kandidat hinter Jean Trotti die Silbermedaille gewonnen hat, ein Anwärter auf eine Topplatzierung ist. Dies gilt auch für Liechtenstein, welches mit Fabian Britt am 5-Ländercup die Bronzemedaille geholt hat. Weltweit ist Südkorea die Nation, die auch im 2015 wieder zu den Topfavoriten gehört. Daneben gibt es die grosse Unbekannte. Wir müssen davon ausgehen, dass die eine oder andere Nation mit einem «Überflieger» antreten wird.

Was zeichnet die Schweizer Automobil-Mechatroniker aus? Warum sind sie Weltspitze?

Unsere Automobil-Mechatroniker Ausbildung ist anspruchsvoll und fordert die Lernenden sowohl in der Berufsschule, in den

Neu: FGS, der Anhänger mit Liftachse und 100%-Achsausgleich
Nutzlast bis 2,0 t

Autotransport-Anhänger und Auflieger
Besuchen Sie unsere Ausstellung oder verlangen Sie eine Vorführung.
Auch in Kommunikation für Lehrlinge.

T&W Technik
Dammstrasse 16, 8112 Oetzingen
Tel. 044 844 29 62
www.tgs-fahrzeuge.ch

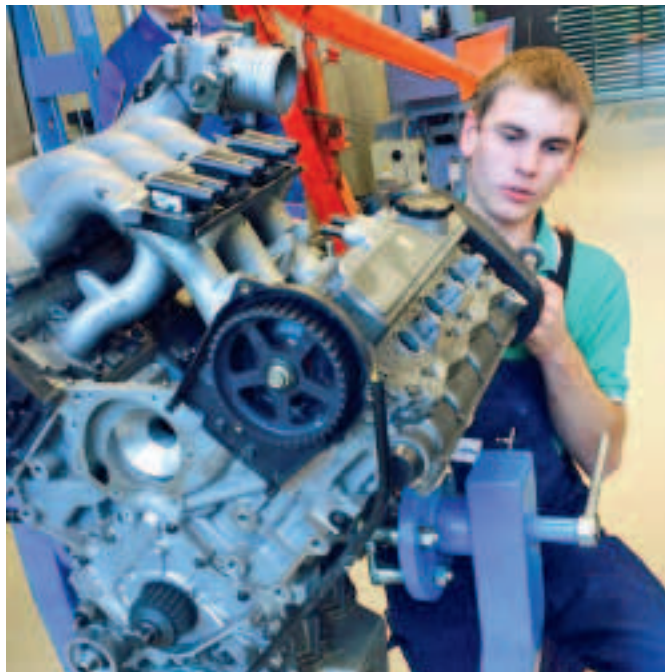
überbetrieblichen Kursen und in unseren AGVS-Garagenbetrieben. Das Zusammenspiel der genannten drei Lernorte trägt einen wesentlichen Anteil zum Erfolg bei. Die Ausbildung ist sehr breit abgestützt – von der Mechanik über die Elektrik und Elektronik bis zur Diagnostik. Wir tauschen uns zudem regelmässig mit Deutschland, Österreich und dem Südtirol aus, so dass wir auch von deren Erfahrungen in der Berufsbildung profitieren können – und natürlich auch umgekehrt.

Die SwissSkills Organisation, die alle Schweizer WorldSkills Kandidaten seit Januar speziell im mentalen Bereich trainiert und bei den regelmässigen Ausbildungsweekends auch Wert auf die Teambildung legt, trägt ebenfalls zu optimalen Voraussetzungen bei.

Wie kann der AGVS die Teilnehmer im Vorfeld und während der WorldSkills unterstützen?

Nach dem 5-Ländercup, an welchem wir Jean Trotti und die beiden weiteren SwissSkills Medaillengewinner Janik Leuenberger und Michael Ulrich betreuten, hat sich Jürg Fluri um die Planung und Koordination des Vorbereitungsprogramms gekümmert. Die Inputs erhielten wir von Michel Tinguely, unserem sehr engagierten, erfolgreichen und charismatischen SwissSkills-Experten. So wurde ein intensives Vorbereitungsprogramm zusammengestellt, an dem teilweise auch Fabian Britt mit Jean zusammen teilgenommen hat. Dieses bestand aus Trainings bei den Importeuren Ford, Toyota und der AMAG. Intensiv wurde Jean auch in unserem AGVS Ausbildungszentrum in Freiburg rund um das Team von David Scherrer vorbereitet. Begleitet wurde Jean oft durch Erwin Nussbaumer, der ihn auch mit Übersetzungen unterstützte. Dankbar sind wir, dass Jean bei unserem Weltmeister Flavio Helfenstein bezüglich Messtechnik/Elektronik trainieren konnte.

Bei dieser Gelegenheit möchte ich mich bei den Verantwortlichen des Ausbildungsbetriebes von Jean, dem Geschäftsführer Dominique Kolly und dem Ausbildungsverantwortlichen Marc Jungo, bedanken. Nur dank ihrer grosszügigen Bereitschaft war



Jean Trotti hat sich akribisch auf die Berufsweltmeisterschaften vorbereitet

es möglich das Vorbereitungsprogramm planmässig mit Jean durchzuführen. Jean hatte neben dem Vorbereitungsprogramm zudem im Mai sein Qualifikationsverfahren als Nutzfahrzeug-Mechatroniker mit der Note 5,5 sehr erfolgreich abgeschlossen.

Die Erfolge in den letzten Jahren dürfen auch als Auszeichnung für das Ausbildungskonzept des AGVS gesehen werden.

Ja und darauf dürfen wir, die Berufsschulen, die AGVS Ausbildungszentren und vor allem unsere AGVS-Garagisten besonders stolz sein. Diese setzen die AGVS Ausbildungskonzepte in unserem Sinn um, was die Spitzenplätze der vergangenen und hoffentlich auch in den kommenden Jahren erst möglich macht.

Was erwarten Jean Trotti und Fabian Britt in Brasilien für Aufgaben und Prüfungen?

Die einzelnen Posten dauern mit bis zu drei Stunden doppelt so lange wie an den SwissSkills. Natürlich haben wir die Erfahrung der vergangenen Weltmeisterschaften. So hat sich im Frühjahr unser Weltmeister Flavio im Interview mit der «Weltwoche» wie folgt geäussert: «Es war härter, als ich angenommen hatte», bekennt Helfenstein. Vier Tage lang äusserst konzentriert ein vertracktes Fahrzeugproblem nach dem anderen zu lösen, immer unter Hochdruck, die 28 Konkurrenten ständig hart im Nacken – das ging an die Substanz. Mental, aber auch physisch – etwa, wenn Helfenstein vor lauter Konzentration auf den Wett-

kampf vergass zu essen. «Da ist man schon mal unterernährt», erinnert er sich. Doch es reichte zum Sieg. Entscheidend sei am Ende wohl das Mentale gewesen, so Flavio Helfenstein, denn auf diesem Niveau seien technisch alle top.»

Was auch auffällt: Sowohl Lukas Hediger als auch Jean Trotti sind Nutzfahrzeug-Mechatroniker, die bei den Automobil-Mechatronikern glänzen. Gibt es dafür einen Grund?

Es beweist zumindest, dass die Nutzfahrzeug-Mechatroniker in den personenwagen-lastigen Berufswettbewerben keinen Nachteil haben. Neben der Fachkompetenz spielt auch die mentale Stärke der jungen Berufsleute in

den Wettkämpfen eine entscheidende Rolle. Höchstens in diesem Punkt sind mir die Nutzfahrzeug Automobil-Mechatroniker, oftmals mit ländlicher Herkunft, eher ein wenig bodenständiger und dadurch «gefestigter» aufgefallen. Ansonsten masse ich mir nicht an, auf Grund des letzten und aktuellen WorldSkills Kandidaten auf die Qualität der Ausbildung der beiden Fachrichtungen zu schliessen. <



WorldSkills 2015
12. bis 16. August in Brasilien

worldskillsaopaulo2015.com



INFO



Sektion St. Gallen, Appenzell, Fürstentum Liechtenstein

> Neues Ausbildungszentrum für die Autobranche

■ **pd.** Vom Gewächshaus eines ehemaligen Gartencenters in einen Neubau mit zeitgemässer Einrichtung – AGVS-Sektionspräsident Hanspeter von Rotz freute sich zusammen mit über 180 Mitgliedern und Gästen über den Erweiterungsbau des verbandseigenen Ausbildungszentrums im Osten St. Gallens.

«Mit der Realisierung dieses Erweiterungsbaus verbessern wir die Infrastruktur und die Arbeitsbedingungen für Lernende und Instruktoren nachhaltig» sagt Hanspeter von Rotz, Präsident der AGVS Sektion St. Gallen-Appenzell und FL. Er ist zusammen mit seinen Vorstandskollegen überzeugt, dass damit optimale Bedingungen für die Ausbildung des Berufsnachwuchses geschaffen wurden. Auch der Berufsbildungsobmann Roland Leirer spricht von einem grossen Schritt: «Die Anforderungen an eine praxisnahe Ausbildung werden immer grösser, und wir wollen den Lernenden bestmögliche Voraussetzungen bieten». Da die Qualifikationsverfahren der rund 220 Auszubildenden jedes Jahr während fast zwei Monaten praktisch alle Schulungsräume belegen, war in dieser Zeit praktisch kein regulärer Schul- und Kursbetrieb möglich. «Mit den neu geschaffenen Kapazitäten werden zusätzliche und bessere Ausbildungsmöglichkeiten geboten, vor allem auch im Weiterbildungsbereich», freut sich Leirer. Neu kann ein Ausbildungskurs zum Automobildiagnostiker angeboten werden.

Lob und Dank von der Politik

Für Stadtpräsident Thomas Scheitlin gehört St. Gallen zu den führenden Bildungsstandorten in der Schweiz. Das Ausbildungszentrum des Autogewerbes sei ein wichtiges Element der Berufsbildung und

das Autogewerbe ein wichtiger Bestandteil der Mobilität der Bevölkerung, führte er aus.

Regierungsrat Stefan Kölliker ist überzeugt, dass neben der Berufsbildung auch die Erwachsenenbildung angesichts des raschen technologischen Wandels eine immer wichtigere Rolle einnehmen wird. «Eigentlich ist unser hochgelobtes duales Bildungssystem ein triales», führte er aus. Neben dem Lehrbetrieb und der Gewerbeschule bilden die Ausbildungszentren der Berufsverbände mit den überbetrieblichen Kursen ein wichtiges drittes Standbein. Den hohen Praxis- und Fachbezug, einen starken gesellschaftlichen Bezug durch die Einbindung in das soziale Gefüge der Arbeitswelt und einen klaren Wirtschaftsbezug

nannte er als Erfolgsfaktoren dieses Bildungssystems. Die niedrige Arbeitslosigkeit sei vor allem dem Umstand zu verdanken, dass nur so viele Leute ausgebildet würden, wie tatsächlich gebraucht würden, sagte der Vorsteher des Bildungsdepartementes.



Schlüsselübergabe: Roland Leirer, AGVS-Berufsbildungsobmann, Herbert Huser, Architekt, Felix Keller, Geschäftsführer und Präsident AGVS-Bauausschuss, sowie Hanspeter von Rotz, Sektionspräsident

In Rekordtempo gebaut

Felix Keller, Geschäftsführer und Präsident des AGVS-Bauausschusses, skizzierte den Werdegang des Erweiterungsbaus. Im Januar 2014 wurde das Projekt eingereicht und bereits «sensationsvolle» drei Monate später sei die Baubewilligung eingetroffen. Keller lobte die speditive Arbeit der städtischen und kantonalen Bewilligungsbehörden. Nach der Genehmigung des Baukredites von 5,3 Millionen Franken durch die AGVS-Mitgliederversammlung im Mai 2014 wurde bereits im Juni mit dem Bau begonnen. «Ein knappes Jahr nach Baubeginn können wir rechtzeitig auf das neue Schuljahr die Räume für den Schulbetrieb öffnen», ist Keller sichtlich stolz. <

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

Unsere Scheinwerfer sind aufs Mobilitätsgewerbe gerichtet.

Als Vorsorge-Profis kennen wir die Bedürfnisse der Branche wie keine andere Pensionskasse. Wir beraten Sie gerne. Ganz unkompliziert, freundlich und kompetent. PK MOBIL, Wölflistrasse 5, 3006 Bern, Telefon 031 326 20 19, www.pkmobil.ch

Sicher unterwegs in die Zukunft

PK MOBIL
CP

Sektion Genf

> Eine Generalversammlung mit wunderbarer Aussicht



Albert Bonelli, Präsident der Sektion Genf

■ **pd.** In den gemütlichen Räumlichkeiten des Genfer Hotels Métropole hielt die Sektion Genf des AGVS am 5. Mai 2015 ihre Generalversammlung ab.

Präsident Albert Bonelli berichtete über das vergangene Jahr und erwähnte insbesondere auch die Rekordbesucherzahl am Salon für Gebrauchtwagen. Dieser traditionelle Anlass der Genfer Sektion wird vom 2. bis 4. Oktober 2015 zum 23. Jahr in Folge stattfinden – also jetzt schon vormerken!

Auch die 85. Ausgabe des Automobilsalons verzeichnete einen Anstieg der Besucherzahl. Ausserdem bot er allen Westschweizer Mitgliedern und traditionellen Partnern die Gelegenheit zu einem geselligen Beisammensein im Rahmen eines am Stand der AGVS Schweiz organisierten Apéros.

Urs Burger, Verantwortlicher der Berufs-



Apéro über den Dächern von Genf mit herrlicher Aussicht auf den Genfer Jet d'eau

bildungskommission, wies auf die Wichtigkeit des Nachwuchses für die Autoberufe hin und nutzte den Abend, um sechs frisch diplomierte Diagnostiker sowie den verdienstvollsten Mechatroniker-Lehrling auszuzeichnen. Er zeigte sich auch sehr erfreut über den Erfolg der neuen Evaluationstests und stellte die 2014 zur Unterstützung in allen Belangen der Berufsbildung gegründete Association Genevoise pour la Formation (AGF) vor.

Pierre-Daniel Senn, Vizepräsident und Mitglied des Präsidialausschusses des AGVS Schweiz, informierte die Generalversammlung über die wichtigsten Punkte der Initiativen zur Erbschaftssteuer für Unternehmen, zu den Fernsehgebühren sowie zur neuen Verordnung der WEKO.

Im Herbst 2014 erhielt die Website ein neues Kleid. Es wurden einige Änderungen

vorgenommen, um sie attraktiver und effizienter zu gestalten. Übrigens ein Bravo an alle Genfer Internetnutzer: Die Genfer Website ist die meistbesuchte der Schweiz! Die neue Stellenplattform auf der Homepage steht allen AGVS-Mitgliedern zur Verfügung. Offene Stellen können dort kostenlos aufgeschaltet werden.

Abschliessend zog Jacques Deschenaux, unumgängliche Figur des Automobilrennsports, das Publikum mit einem Überblick über die Geschichte des Automobilrennsports in seinen Bann.

Danach konnten die Mitglieder und Gäste trotz ungewissen Wetters während des auf der Dachterrasse des Gebäudes servierten Apéros die herrliche Aussicht auf das Genfer Seebecken geniessen. Ein feines Abendessen rundete den schönen Abend ab. <

NEU
24 h
Lieferservice



Ihr Systemanbieter

rund um Rad, Reifen und RDKS

- Hohe Warenverfügbarkeit
- Online-Shop mit Komplettradkonfigurator
- 24 h Lieferservice bei Bestellung bis 12 Uhr
- Lieferung frei Haus
- Abrechnung in CHF



Jetzt kostenlosen Shopzugang anfordern: ☎ +49 721 6188-111 ✉ ip-schweiz@pneu.com

Ihr Großhändler für Reifen, Felgen und Kompletträder
www.interpneu.de

Interpneu

Sektion Jura und Berner Jura

> Bessere Ausbildung dank Chevrolet

■ **pd.** Im Februar führte die AGVS-Sektion Jura und Berner Jura ihre 2. Generalversammlung in Tramelan durch. Präsident François Pose, erwähnte in seiner Begrüssungsrede die wirtschaftlichen Schwierigkeiten, die die Garagisten derzeit zu bewältigen haben: «Unser Gewerbe hat sich stark verändert und wird sich stark verändern. Die Digitalisierung hat einen grossen Einfluss, und wir müssen uns permanent den Veränderungen anpassen. Es bedeutet aber auch, besser zu verkaufen, uns besser zu verkaufen, besser zu kommunizieren, andere Lösungen zu finden.»

Aktuar Claude-Alain Henz präsentierte der Versammlung einen Gewinn von knapp 6500 Franken. Und er dankte dem abtretenden Präsidenten François Pose für dessen Arbeit und lobt ihn als «Architekten» und «Hirn» der Berufsausbildung an der Berufsschule in Pruntrut. (CEJEF). Zum neuen Präsident wurde Christophe Vallat gewählt.

Das CEJEF erhielt schon Ende des letzten Jahres für die Lernenden einen Chevrolet Cruze, der gemeinsam vom Importeur sowie den Vertretungen Garage Hürzeler Sonceboz



Der neue Chevrolet Cruze für das Ausbildungszentrum in Pruntrut

SA, Garage RM Autos SA und Garage Borruta Sàrl zur Verfügung gestellt wird.

«Dies ermöglicht es Auszubildenden, in Schulen mit modernen Mitteln zu arbeiten», sagt François Pose. «Das Autogewerbe hat sich sehr stark entwickelt und ist komplex geworden. Ein Automobil-Mechatroniker hat eine grosse Verantwortung. Wenn er etwas falsch macht, dann hat das unter Umständen schwerwiegende Folgen.» Pose beklagt, dass Berufen

im Autogewerbe noch immer nachgesagt wird, keine grossen Anforderungen zu stellen. «Es ist mehr wie früher. Es geht nicht mehr einfach darum, Räder zu wechseln.» Das Gewerbe habe Mühe, «die guten Schüler anzuziehen».

Der neue Chevrolet soll den Lernenden die Möglichkeit bieten, die neuen Technologien wie zum Beispiel Rückfahrkameras zu studieren und zu erlernen. Das sei bisher nicht möglich gewesen. <

Im Gedenken an Yves Golaz

Er lebte die Faszination Auto

Am 15. Mai 2015 verschied Yves Golaz in seinem 72. Lebensjahr. Das Autogewerbe verliert mit dem Genfer einen seiner engagiertesten Vorkämpfer. Der AGVS spricht der Witwe und den Angehörigen sein Beileid aus.

Yves Golaz wurde 1972 in den Vorstand der Sektion Genf gewählt und gehörte diesem 39 Jahre lang an und war von 1984 bis 2011 auch ihr Präsident. Von 1990 bis 1996 nahm Yves Golaz Einsitz im Zentralvorstand des AGVS. Massgeblich war er dafür verantwortlich, dass ein Teil der Motorfahrzeugkontrolle an Genfer Garagisten delegiert wurde. Yves Golaz prägte während vieler Jahre den Gebrauchtwagensalon in Genf.

Die Aus- und Weiterbildung lag Yves Golaz besonders am Herzen. Er pflegte die wichtigen Kontakte zu den relevanten Partnern wie dem kantonalen Strassenverkehrsamt, um die Interessen des Autogewerbes



Yves Golaz wird von Urs Wernli geehrt

und den Schutz der AGVS-Mitglieder zu gewährleisten. Er hatte stets einen angeneh-

men und höflichen Umgang, der von seinen Gegenübern hoch geschätzt wurde.

Sein unermüdlicher Einsatz für die Garagisten und das Autogewerbe verdienen grosse Anerkennung. Für seine zahlreichen und langjährigen Verdienste wurde Yves Golaz, der 2011 in den Ruhestand trat, vom Zentralvorstand und von den Sektionspräsidenten geehrt und als Ehrenmitglied aufgenommen. Besonders wurde dabei sein Einsatz für die Autobranche und seine Rolle als Botschafter für den AGVS in der Westschweiz hervorgehoben. Seit 2013 war Yves Golaz auch Ehrenpräsident der Sektion Genf. <

Sektion Berner Oberland

> Das Auto als Lebensgefühl

■ **pd.** Für die Oldtimershow bei der Stockhorn-Arena haben sie einen Teil ihres beschränkten Kilometer-Etats geopfert und sind so zahlreich erschienen wie noch nie: 450 Oldtimerbesitzer erfreuten im Stadion des FC Thun über 10000 Besucher.

Nach 5000 und 8000 in den Vorjahren kamen dieses Jahr über 10000 Besucher zur dritten Oldtimershow. Die rund 450 ausgestellten Autos und Motorräder füllten das Areal um die Stockhorn-Arena. «Mit den vielen Ausstellern sind wir an unsere Kapazitätsgrenze gestossen», sagt Michael Kropf, «zeitweilig hatten wir nur noch ein oder zwei Plätze für ankommende Aussteller frei.» Der Geschäftsführer der Arena Thun AG ist hochzufrieden mit dem Anlass: «Die Show ist definitiv in Thun angekommen.»

Auch nächstes Jahr soll die Oldtimershow wieder stattfinden. Angesichts der knappen Platzverhältnisse überlegt sich Michael Kropf bereits, wie der grossen Andrang der Aussteller etwas «mehr gesteuert» werden könnte.

Viele Sonntagsfahrten liegen für Oldtimerbesitzer nicht drin: Nur 3000 Kilometer pro Jahr dürfen die Fahrzeuge mit der Veteranenprüfung bewegt werden.

Und falls mal etwas kaputtgehen sollte: In der «Schraubermeile» in den Gängen der Stockhorn-Arena demonstrieren Lernende Automobil-Mechatroniker, wie ein Getriebe auseinander- und zusammengebaut wird. Ab diesem Herbst bietet der AGVS übrigens die neue Weiterbildung zum Fahrzeugrestaurator. Auf dass die Oldtimer noch lange fahren mögen. <



Ein Lernender Automobil-Mechatroniker demonstriert einem Zuschauer die Arbeit am Oldtimer-Motor



Die Freiwilligen der Klasse 2012.6a (IDM) waren positiv überrascht und konnten einiges dazu lernen

www.autoscout24.ch

**AUTO
SCOUT 24**

**Bewirtschaften Sie Ihre
Fahrzeuge noch effizienter.**

Nutzen Sie das AutoScout24 Cockpit

- Alle Zahlen auf einen Blick
- Ihr Angebot einfach überprüfen
- Inserate gezielt optimieren
- Attraktivere Angebote für Ihre Kunden

Jetzt testen:
autoscout24.ch/cockpit

AutoScout24 - Das grösste Angebot für Neu- und Gebrauchtwagen der Schweiz.

Sektion beider Basel

> Bekenntnis zu starker Ausbildung

■ Gute Nachricht für die Lehrlinge des Autogewerbes in der Region Basel: Bereits Mitte des nächsten Jahres werden sie in den Räumlichkeiten des neuen AGVS-Ausbildungszentrums in Sissach unterrichtet.

Das Gebäude am neuen Standort bietet den Auszubildenden und den Instrukto­ren deutlich mehr Platz und eine bessere Infrastruktur als der bisherige Standort in Muttenz. Die AGVS-Sektion beider Basel sprach sich an deren Generalversammlung mit grossem Mehr für den Bezug des neuen Ausbildungszentrums aus. «Ich bin sehr froh über diesen positiven Entscheid und freue mich, dass wir damit die Ausbildung unseres Nach-

wuchses erheblich stärken können», kommentierte Co-Präsident René Degen den Beschluss.

Die besondere Verantwortung des AGVS in der Lehrlingsausbildung strich auch Zentralpräsident Urs Wernli hervor. Obwohl der Wettbewerb zunehmend härter werde, bleibe die Mobilität und damit das Auto die Triebfeder für die Wirtschaft. Insgesamt nahmen 152 Mitglieder und Gäste an der GV teil, die am 1. Juni im neuen Kestenholz Nutzfahrzeuge Center in Pratteln abgehalten wurde. Für das Rahmenprogramm sorgte die Band «Desert Wind Acoustic Project».

Martin Wagner, René Degen, Präsidenten AGVS-Sektion beider Basel <



Gemütliches Beisammensein mit Musik nach der GV



Die GV fand im neuen Kestenholz Nutzfahrzeuge Center in Pratteln statt

FIGAS – Ihr Branchenprofi
professionell – diskret – persönlich



BranchenProfi

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

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

Ein Unternehmen der OBT Gruppe



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

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



Sektion Zentralschweiz

> Erfolgreiches Geschäftsjahr

Die AGVS Sektion Zentralschweiz hat ein gutes Geschäftsjahr hinter sich. Für den abtretenden Beppi Dillier wählte die Generalversammlung neu Martin Steiner in den Vorstand.

Die zahlreichen Herausforderungen erfolgreich gemeistert. So könnte ein Rückblick auf das vergangene Geschäftsjahr der Sektion Zentralschweiz betitelt werden. Präsident Patrick Schwerzmann zeigte sich an der Generalversammlung in der Brauerei Eichhof in Luzern erfreut über die Einsetzung des vollamtlichen Geschäftsführers und Sekretärs Hanspeter Selb, der den Sektionsvorstand merklich entlastet. Im Bildungsbereich kam es zu zwei einschneidenden Anpassungen. Im vergangenen Herbst wurde im Ausbildungszentrum in Horw ein digitaler Eigentest für Schulabgänger eingeführt. Der Test, der gemäss Christoph Keller von der Berufsbildungskommission (BBK) aus einem technischen, mathematischen und sprachlichen Teil besteht, zeigt den Absolventen auf, ob sie den Anforderungen einer 2-, 3- oder 4-jährigen Grundbildung im Autogewerbe ge-



AGVS-ZS-Präsident Patrick Schwerzmann, umrahmt vom langjährigen Vorstandsmitglied Beppi Dillier (links) und dessen Nachfolger Martin Steiner (Bild apimedia)

wachsen sind. Ziel dieser Massnahme ist es, die Zahl der Lehrabbrüche zu minimieren. Neu sind ausserdem die zweitägigen Repetitionskurse für angehende Automobil-Mechatroniker im 4. Lehrjahr und Automobilfachmänner im 3. Lehrjahr.

Wechsel im Vorstand

Im Vorstand des AGVS Zentralschweiz kam es zu einem personellen Wechsel. Das Sarner Urgestein Beppi Dillier von der Nutzfahrzeug AG Zentralschweiz in Emmen und Kägiswil trat nach langjährigem grossem Engagement von seinem Amt zurück und wurde

von seinem Vorstandskollegen Peter Wyder aus Sursee gebührend verabschiedet. An seine Stelle wählte die Versammlung Martin Steiner, Inhaber der Firma Alu Car in Stans. Der 40-Jährige wird fortan als Beisitzer fungieren. Auf politischer Ebene hielt der Präsident des AGVS-ZS fest, dass sich der Verband vehement für eine Beibehaltung der heutigen Prüfintervalle für Personenwagen und Motorräder (4-3-2-2) engagiert. Durch die vom Bundesamt für Strassen (ASTRA) beschlossene Verlängerung der Intervalle sei eine Reduktion der Verkehrssicherheit zu befürchten. Nicht rechtzeitig behobene Mängel führen zu mehr Pannen, Unfällen und Staus und verursachen damit mittelfristig gesellschaftliche, volkswirtschaftliche und ökologische Schäden. Zum Schluss wies Schwerzmann auf die Zentralschweizer Bildungsmesse hin, die vom 5. bis 8. November dieses Jahres in der Messe Luzern stattfindet. Der AGVS Zentralschweiz wird wiederum mit einem attraktiven Stand präsent sein und alles daran setzen, den jugendlichen Besuchern die Berufe im Autogewerbe schmackhaft zu machen. **Alex Piazza** <

Sektion Biel-Seeland

> Leichtes Plus in der Sektion Biel-Seeland

Die Sektion Biel-Seeland des AGVS führte seine jährliche Mitgliederversammlung Ende Mai im Restaurant Züttel in Geroltingen durch. Präsident Eric Besch nannte in seiner Rede einige der täglichen Herausforderungen wie Nachfolgeregelung, Ausbildung und die komplexen Neuentwicklungen. Auch die vom Gesetz oder von den Importeuren verlangten baulichen Anforderungen werden anspruchsvoller. Er machte aber auch Mut: «Jetzt sind die guten alten Zeiten, nach denen wir uns in zehn Jahren zurücksehen.»

Die Rechnung für das Geschäftsjahr 2014 schloss mit einem erfreulichen Plus von knapp 5400 Franken. Für das laufende Ge-

schäftsjahr wird mit einer praktisch ausgeglichenen Rechnung budgetiert.

Neues Vorstandsmitglied und Ehrung

Den Rücktritt aus dem Vorstand gaben Christian Ackermann, nach 15 Jahren intensiver Arbeit, und Andreas Derungs, der die letzten drei Jahre den Bereich PR führte. Neu in den Vorstand gewählt wurde Adrian Aebi. Am Ende der Mitgliederversammlung wurde Robert Neuhaus, Berufsfachschullehrer Automobiltechnik, für sein 40-jähriges Engagement geehrt. <



Paul Forrer, Verwaltungsrat Autoverkehr Biel AG, Verena und Robert Neuhaus, tritt nach 40 Jahren als Fachlehrer in den Ruhestand, Fritz Flückiger, Autoverkehr Biel AG



Eric Besch (im Vordergrund mit grauem Anzug und roter Krawatte) führte die durch die Mitgliederversammlung der Sektion Biel-Seeland

FORCAR

www.forcar.ch

> Concept One bringt «American Style»

Nicht nur in Europa zählen die Leichtmetallräder aus dem Hause Concept One seit einiger Zeit zu den angesagtesten Designs für automobiler Individualisten. Die junge Marke aus den USA verbindet auf spektakuläre Art und Weise Qualität mit Style und setzt dabei unverwechselbare Akzente. Auf BMW, Mercedes-Benz oder andere Fabrikate passen die Raddesigns aus der «Executive Edition» von Concept One wie angegossen und machen jedes Auto zum absoluten Blickfang im Strassenverkehr.

Da verwundert es wenig, dass die edlen Kulträder auch Einzug in den aktuellen Forcar-Katalog 2015 gehalten haben.



Concept One CS-20

Schliesslich ist der Tuningspezialist aus Pfäffikon seit jeher bekannt dafür, stets mit den neuesten Trends aufzuwarten. Gegenwärtig hat Forcar sieben Raddesigns von Concept One in mehreren unterschiedlichen Grössen und Ausführungen im Sortiment.

Zum Beispiel das Design CSL-5, das in 9x19 und 9,5x19 in den Farbvarianten Matt Silber und Matt Schwarz geordert werden kann. Ein wahrer Augenschmaus ist ausserdem das Modell CS-20. Es sticht neben der konkaven Form des Felgensterns vor allem durch dessen innovative Speichenführung ins Auge. Die CS-20 gibt es in 9x20 und 10,5x20. <

BASF

www.basf.ch

> Glasurit-Lacke für chinesische Automarke BYD

BYD, einer der grössten Automobilproduzenten Chinas, hat die weltweite technische und wirtschaftliche Freigabe für Glasurit-Lacke erteilt. Für den Gewinn der globalen technischen Zulassung musste Glasurit mit seinen Produkten, Systemen und Dienstleistungen den umfassenden und strengen Qualitätsprüfungen durch die Ingenieure von BYD standhalten. Als erfolgreicher Partner und

OEM-Lieferant mit bereits bestehenden Freigaben für China und Südamerika konnte Glasurit auch diesen chinesischen Automobilproduzenten in allen Punkten überzeugen und so die weltweite Genehmigung erlangen.

Neben der bewährten, technischen Expertise und der Produktqualität spielten auch die umfassenden Trainingsmöglichkeiten sowie die globale Präsenz von

Glasurit eine bedeutende Rolle für das Erreichen der Zulassung. Darüber hinaus punktete Glasurit mit seinen effizienten Abläufen, der Energie- und Materialersparnis sowie den umweltfreundlichen Arbeitsbedingungen. <



Die chinesische Automarke BYD (Build your Dreams) setzt in Zukunft auf Lacke der BASF-Marke Glasurit

Tenneco

www.monroe.com/www.walker-eu.com

> Hotline hilft bei Problemen mit Tenneco-Produkten

Tenneco, Hersteller von Monroe-Fahrwerksystemen und Walker-Abgastechnologien, baut mit einer neuen kostenlosen Hotline sein umfassendes Support-Angebot für seine Kunden aus: Über die neue Monroe Walker Techline erhalten Werkstatt-Mitarbeiter per Telefon oder Live-Chat auf dem Tablet oder Smartphone direkt vor Ort kompetente Hilfestellung bei Diagnose und Einbau von Systemen der beiden Marken. Ein Team aus qualifizierten Technik-Experten leitet sie Schritt für Schritt dabei an, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Neben der gewohnten Erreichbarkeit per Telefon kann die Techline mithilfe der Monroe und Walker Techline-Apps (nach Registrierung

kostenlos über den iOS App Store bzw. den Google Play Store erhältlich) auch mittels Tablet kontaktiert werden. Das hat den Vorteil, dass die Nutzer über einen Live-Chat mit den Spezialisten in Kontakt treten und mit der Kamera des Mobilgerätes genau zeigen können, worin das Problem besteht. Die neueste Technologie der «Augmented Reality» hilft den Experten dabei, noch präzisere Anleitungen zu geben, indem Anleitungen dann direkt ins Display eingeblendet werden. Die Techline-Mitarbeiter sind Montag bis Freitag von 9 bis 17 Uhr erreichbar und sprechen Deutsch, Italienisch und Englisch. Der Service ist nach einer kurzen Registrierung für alle Werkstattprofis kostenlos. <



Continental

www.conti-online.ch

> Touch-Display mit aktiver haptischer Rückmeldung

Die Bedienung von Touchscreens erfordert eine aufwändige Hand-Auge-Koordination und kann für den Fahrer zu einer zeitweisen Ablenkung führen. Um das gewünschte Bedienelement zu finden, zu treffen und sich zu vergewissern, dass die beabsichtigte Funktion wirklich ausgelöst wurde, müssen Autolenker ihre Aufmerksamkeit unter Umständen mehrere Sekunden vom Verkehrsgeschehen abwenden und sind in dieser Zeit «im Blindflug» unterwegs. Mit dem neuen Display, das aktiv haptisches Feedback gibt, bietet Continental eine intelligente und zeitgemässe Lösung für dieses Dilemma.

Die Neuheit dieses Displays ist der durch den Finger spürbare Bewegungsimpuls, der zurückmeldet, dass der gewünschte Bedienvorgang ausgelöst und vom System verstanden wurde.



«Mit dem aktiven haptischen Feedback schliessen wir den Regelkreis zwischen Fahrer, Fahrzeug und Umwelt», erklärt Eelco Spoelder, Leiter des Continental Geschäftsbereichs Instrumentation & Driver HMI. «Der klare Vorteil ist, dass der Fahrer seinen Fokus nicht verändern muss, den Blick nicht von der Strasse wendet, sondern eine direkte taktile Rückmeldung seines Displays bekommt.»

Serienreif soll das Continental Haptic Feedback Display 2017 sein. <

ESA

www.esa.ch

> Wepp hilft bei verstopftem Dieselpartikelfilter

Dieselpartikelfilter halten 99 Prozent des krebserregenden Russes zurück, ohne Filter würden Dieselaautos den strengen Abgasgrenzwert von 5 Milligramm Partikel (PM) pro Kilometer, welcher seit dem 1. September 2009 gilt, nicht einhalten können. Doch die Filter reinigen die Abgase nur effizient, solange sie nicht verstopft sind. Und kann schnell passieren, wenn man nur Kurzstrecken fährt. Ist der Filter einmal verstopft, muss man ihn in den meisten Fällen ersetzen. Dank dem neuen DPF-Cleaner-Programm von Wepp kann man sich den teuren Austausch sparen. Zum Beispiel mit dem Wepp 2232 DPF-Direct-Cleaner, dieser reinigt den Filter und löst Kohlenstoff- und Ascheablagerungen ohne Demontage des Filters. Das Produkt wird mit einer Druckpistole direkt in die Wabenstruktur des Filters gespritzt.



Der Wepp 2132 DPF-Cleaner wird über den Tank eingesetzt. Den Inhalt der Dose einfach der Tankfüllung zugeben, den Tank anschliessen aber nicht ganz leer fahren. Eine Dose reicht für ca. 80 Liter Diesel. <

Premio

www.premio.ch

> Premio Schweiz freut sich über grosses Wachstum

Sieben Betriebe haben sich im ersten Halbjahr 2015 schon dem Reifenfachhandelskonzept von Premio angeschlossen. Die neuen Premio-Standorte sind die René von der Aa AG in Bremgarten, Pneus du Jura SA in Yverdon, Garage Cafilich AG in Illanz, Lacuna Garage GmbH in Thusis, die Autoservicehaus AG in Brunnen, Carpi Tuning GmbH in Rümlang und die Pneu Feustle AG in Eschlikon. Premio setzt mit den neuen Partnern einen positiven Trend fort: In den letzten anderthalb Jahren haben sich 17 Betriebe dem Handelskonzept angeschlossen.

«Wir sind sehr stolz auf diese Entwicklung und darauf, dass das Premio-Konzept auch in der Schweiz zu überzeugen weiss», berichtet Roger Blaser, Retail Manager Schweiz.

Premio legt bei seinen Leistungsbausteinen grossen Wert

auf Aktualität und entwickelt diese darum stets weiter. In Planung ist zurzeit die Schweizer Ausgabe des Alufelgenkonfigurators, der den Partnern in Kürze zur Verfügung gestellt werden soll.

Im zweiten Halbjahr wird der Fokus der Schweizer Organisation auf der Einführung des eigenen Warenwirtschaftssystems tiresoft 3 liegen. «In Deutschland wird das System bereits erfolgreich angewendet, von den Erfahrungen werden unsere Schweizer Partner profitieren», erklärt Blaser. Im August dieses Jahres soll das System mit zwei Pilotpartnern im deutschsprachigen Raum starten und im nächsten Jahr in der gesamten Schweiz, auch den französisch- und italienischsprachigen Premio-Partnern in der entsprechenden Sprache zur Verfügung gestellt werden. <

SKF

www.skf.de

> Neues Reifendruck-Überwachungssystem

Auf der Hannover Messe 2015 stellte SKF ein innovatives Reifendruck-Überwachungssystem für Schwerlast-LKW vor: Das SKF «Tyre Pressure Monitoring System» hilft Speditionen und Fuhrparkbetreibern, die Reparatur- und Austauschkosten für Reifen zu reduzieren, den Kraftstoffverbrauch sowie die CO₂-Emissionen

zu senken und gleichzeitig die Fahrsicherheit zu verbessern.

Zum Verständnis: Bei einem Über- oder Unterdruck von 15 Prozent verkürzt sich die Gebrauchsdauer der Reifen um bis zu zehn Prozent. Haben die Reifen einen Unterdruck von zehn Prozent, erhöht sich der Kraftstoffverbrauch um ein Prozent. <

MEYLE

www.meyle.com

> Video mit Tipps rund um das Thema Wasserpumpen

Wasserpumpen sind regelmässig ein Thema, das zu Kundenbeschwerden führt. Denn gerade in gebrauchten Fahrzeugen sind die Ansprüche an die Wasserpumpe grösser als in Neufahrzeugen. Die Kühlkreisläufe werden durch den Betrieb (Verschleiss, Alterung) und durch eventuelle Instandsetzungen (Ersetzen der Zylinderkopfdichtung,

Öffnen des Kühlsystems) kontaminiert. Eine defekte Wasserpumpe und eine unzureichende Menge an Kühlwasser können grossen Schaden im Motor anrichten.

Warum daher eine Spülung des Kühlkreislaufes eine wichtige Massnahme ist, zeigen die «MEYLE-Mechaniker» in ihrem neuesten Video. <

AUTOINSIDE – Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

88. Jahrgang, 11 Ausgaben in deutscher und französischer Sprache, WEMF-/SW-beglaubigte Auflage 13/14: 11 415 Exemplare davon 8545 Deutsch, 2870 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
Katrín Portmann (Verlagsleitung und publizistische Leitung)

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:

René Degen, Christian Feldhausen, André Frey, Brigitte Hostettler, Jennifer Isenschmid, Patrick L. Krauskopf, Samuel Mösle, Christian Müller, Alex Piazza, Anne M. Schüller, Martin Wagner, Urs Wernli

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

Der will doch nur spülen



Neu bei
Hella Gutmann:
Alles für den
professionellen
Klima-Service.

Husky-Klimaservicegeräte von Hella Gutmann sind der ideale Partner für alle Servicearbeiten an Klimaanlage von Pkw, Lkw, Elektro- und Hybridfahrzeugen. Einfach Fahrzeug auswählen und Anschlüsse koppeln, den Rest erledigt Ihr Husky von ganz allein – vom Kältemittel evakuieren über die Leitungsrückspülung bis zur Milliliter genauen Wiederbefüllung. Einfacher

geht es nicht. Und wenn mal was fehlt, versorgt Sie Hella Gutmann Solutions in kürzester Zeit mit allen benötigten Werkzeugen, Verbrauchsmaterialien und Flüssigkeiten. Mehr Infos bei Ihrem Hella Gutmann-Vertriebspartner und unter klima.hella-gutmann.com

Tel.: 041-630 45 60

E-Mail: swiss@hella-gutmann.com

Ihr Hella Gutmann Vertriebspartner:



GUTMANN

S O L U T I O N S