

06

88. JAHRGANG

2015

# AUTO INSIDE

Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

> **Fokus-Thema Carrosserie**

Seiten 8 bis 15

> **Was tun, wenn Ladeluftsysteme  
nicht ganz dicht sind**

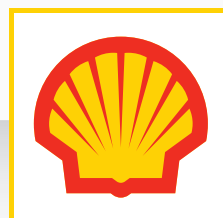
Seiten 22 und 23

> **Einblick in die Weiterbildung zum  
Automobil-Werkstattkoordinator**

Seiten 26 und 27

## DAS ERSTE MOTORENÖL AUS ERDGAS

**SHELL HELIX ULTRA  
MIT DER PUREPLUS TECHNOLOGY**



# 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 Leitungsräumung 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](http://klima.hella-gutmann.com)

Tel.: 041-630 45 60

E-Mail: [swiss@hella-gutmann.com](mailto:swiss@hella-gutmann.com)

Ihr Hella Gutmann Vertriebspartner:



**GUTMANN**

S O L U T I O N S



# Juni 2015

- > Editorial**
  - Faire Rahmenbedingungen brauchen vollstes Engagement – von allen 5
- > Kurz notiert** 6
- > Fokus**
  - Carrosserie plus und carXpert: zwei Konzepte für Carrosseriebetriebe 8
  - Interview mit Urs Schudel, Geschäftsführer der Grogg AG 10
  - VSCI: Top-Ausbildungsbetriebe sichtbar machen 11
  - CLEAR concept: Reparieren statt ersetzen 12
  - Carrosserie-News 13
- > Politik**
  - Nationale Abstimmung am 14. Juni 16
- > Werkstatt und Kundendienst**
  - AEC-Garage des Monats 17
- > Dienstleistungen**
  - Visana offeriert AGVS-Mitgliedern attraktive Spezialkonditionen 18
  - Stieger Software schreibt Sorgfalt gross 19
  - Rekord und neue Werbe-Möglichkeiten auf AutoScout24 20
- > Auto und Wissen**
  - Was tun, wenn Ladeluftsysteme nicht ganz dicht sind 22
- > Beruf und Karriere**
  - Yousty – der Lehrstellen-Treffpunkt 24
  - Einblick in die Weiterbildung zum Automobil-Werkstattkoordinator 26
  - Business Academy 28
  - Ausschreibung: Höhere Fachprüfung für Betriebswirte im Automobilgewerbe 30
- > Sektionen**
  - Grosses Kino der Sektion Aargau 31
  - Sektion Berner Oberland Investitionen in die Zukunft 32
  - Sektion Graubünden wünscht sich Garagisten im Parlament 33
- > Garagenwelt** 34
- > Impressum** 35



## Ihr Partner für das kundenfreundliche Autohaus:

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

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



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

## Alles für die Carrosserie



Schweizweit ist Carbesa der führende Partner für das Carrosserie - Gewerbe. Mit mehr als 7000 Lagerartikeln bedienen wir Sie vor Ort und beraten Sie bei Investitionsvorhaben.

**Alles aus einer Hand!**  
Direkt ab Fahrzeug für den Fachbetrieb.

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

Direkt zum Katalog:  
[www.carbesa.ch/katalog](http://www.carbesa.ch/katalog)

**Carbesa**



## Achtung: 2 neue Steuerfallen!



Deshalb am 14. Juni

# NEIN

Änderung des Bundesgesetzes  
über Radio und Fernsehen

**Neue Billag-Mediensteuer**

# NEIN

zur Erbschaftssteuer

# Engagement von allen für faire Rahmenbedingungen

Liebe Leserin, lieber Leser



■ Am 10. Juni versammeln sich die Delegierten aus den AGVS-Sektionen zur jährlichen Versammlung im Zentralwallis, in Conthey, am Fusse schöner Reb-

berge und inmitten pulsierender Industrie und Gewerbebetriebe. Die Kollegen der Sektion Wallis haben alles unternommen, um den Teilnehmenden ein unvergessliches Erlebnis zu bieten. Gerne bedanke ich mich dafür im Namen meiner Kollegen im Zentralvorstand.

Stellvertretend für die 4000 Mitglieder wickeln die Delegierten die statutarisch festgelegten Geschäfte ab und lassen sich darüber informieren, wie umfassend der AGVS die Interessen seiner Mitglieder und deren 39 000 Mitarbeitenden im vergangenen Jahr wahrgenommen hat. Dabei geht oft vergessen, dass der AGVS diese vielen Tätigkeiten auf einer breit abgestützten Basis nur wahrnehmen kann, weil unzählige Helferinnen und Helfer in Milizfunktionen die Verbandsarbeit mitgestalten und mittragen. Es ist mir ein grosses Anliegen, all diesen zu danken, die dazu beitragen, dass der AGVS auch künftig für seine Mitglieder einen möglichst grossen Nutzen erzielen kann.

Der AGVS fokussiert seine Tätigkeiten auf die Kernkompetenzen und Handlungsfelder

in der Aus- und Weiterbildung, Branchenvertretung, Kommunikation und den Dienstleistungen.

Dabei wird es immer schwieriger und anspruchsvoller, möglichst gute Rahmenbedingungen für das Autogewerbe zu erhalten. Beispielsweise wird das Ziel, eine sichere, motorisierte Individualmobilität im Einklang mit der Umwelt zu fördern, immer schwieriger zu erreichen. Genannt seien dazu die Verlängerung der Motorfahrzeugprüfintervalle und die unfaire Strassenfinanzierung.

Nachweislich werden die Fahrzeuge durch den verlängerten Kontrollintervall weniger oft in den für die Betriebssicherheit so wichtigen Service gehen und damit das Risiko zu mehr Unfällen steigen. Im allein geführten Kampf gegen die Verlängerung der ersten Motorfahrzeugkontrolle auf 7 Jahre haben wir mit neu 5 Jahren einen Teilerfolg erzielt.

Der Streit für eine faire Strassenfinanzierung ist in vollem Gange. Mit der durch auto-schweiz lancierten und von uns engagiert mitgetragenen «Milchkuh-Initiative» steht nun ein Volksanliegen zur Diskussion, das beim Stimmbürger breite Zustimmung finden wird. Trotzdem bastelt das Departement von Frau Bundesrätin Leuthard an einem Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrsfonds (NAF) der die individuelle Mobilität gegenüber dem öffentlichen Verkehr benachteiligt. Soll doch weiterhin nur gerade knapp eine halbe Milliarde mehr Geld an die Strasse gehen. Weiterhin werden also an die neun

Milliarden Franken zum grossen Teil in der allgemeinen Bundeskasse versickern und den öffentlichen Verkehr subventionieren.

Die Verkehrskommissionen des eidgenössischen Parlaments streben an, die «Milchkuh-Initiative» vor der definitiven Ausgestaltung des NAF dem Volk zur Abstimmung vorzulegen. Dies aus unserer Sicht mit dem Kalkül, dass das Volk die Initiative ablehnt und sie danach dem Volk einen ungenügenden NAF zu Annahme empfehlen kann.

Gemeinsam mit den Wirtschaftsorganisationen werden die Automobil- und Strassenverkehrsverbände das Volk davon überzeugen, dass die wirtschaftliche Prosperität ohne einen gut funktionierenden motorisierten Individualverkehr nicht möglich ist und ohne diesen der Wohlstand in der Schweiz abnehmen würde.

Ich weiss, dass sich die AGVS-Mitglieder für bessere Rahmenbedingungen einsetzen und danke allen, die sich an vorderster Front engagieren. Die nächste Nagelprobe steht am 14. Juni an: Wir stimmen NEIN gegen die unsinnige neue Billag-Mediensteuer und die Erbschaftsteuer-Initiative.

Herzliche Grüsse

Urs Wernli  
Zentralpräsident

## Die Pflege-Asse.

Dr. Oetker Chemie BRUNOX TURITE



Einfach pflegen wie Asse:  
Reinigungs- und Unterhaltsprodukte.

CHEMUWA



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

**Neuer CEO bei Quality1**

Bei Quality1 kam es zu einem Führungswechsel. Marc Kessler leitet das Unternehmen seit dem



Marc Kessler.

1. Mai 2015 als neuer CEO. Der 33-Jährige übernimmt die Aufgaben von Michel Rohrer, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlässt. Kessler ist seit 2008 bei Quality1 tätig. Er verfügt zudem über langjährige Fach- und Führungserfahrung in der Automobilbranche, ist im Garagengewerbe bestens vernetzt und kennt sich dort vorzüglich aus. <

**Audi-Center für die Region Baden**

Die AMAG Baden wird ein exklusiver Audi-Betrieb mit Verkauf und Service. An der Grundsteinlegung zeigte die AMAG-Spitze mit Verwaltungsratspräsident Martin Haefner und CEO Morten Hannesbo Präsenz, die Politik war zuvorderst mit dem Aargauer Regierungsrat Stephan Attiger vertreten, der die Investition in der Region lobte, welche zu den wachstumsstärksten der Schweiz zähle. Geschäftsführer des neuen Betriebs auf dem Boden der Gemeinde



Martin Haefner, Verwaltungsratspräsident AMAG; Stephan Attiger, Regierungsrat Baden; Morten Hannesbo, CEO AMAG und Manfred Hunziker, Hunziker Architekten AG bei der Grundsteinlegung (v.l.).

Fislisbach wird Thomas Huser, der seit 2004 in verschiedenen Funktionen bei der AMAG tätig ist. Die Eröffnung ist für Oktober 2016 geplant. <

**Spatenstich für Nutzfahrzeug-Center**

An der Hauptstrasse 68 in Worben BE wird direkt im Anschluss an die Volvo-Vertretung der Volvo Center AG ein neues Ford-Nutzfahrzeug-Kompetenzcenter erbaut. Auf diesem neuen Areal bietet die Auto Center AG Worben ab dem 4. September 2015 alle 40 Modelle beziehungsweise bis zu 64 Ausstattungsvarianten der Ford-Nutzfahrzeug-Palette an. Zudem wurden bereits Kooperationen mit führenden Aus- und Aufbausherstellern sowie



Spatenstich zum neuen Ford-Nutzfahrzeug-Center in Worben.

Beschriftungsfirmen eingegangen, um dem Kunden beste Qualität und Komplettlösungen anzubieten. <

**André Koch AG Kooperationspartner von Derendinger**

Die André Koch AG hat mit Derendinger einen der grössten Dienstleister für das Schweizer Garagen- und Carrosseriegewerbe als neuen Partner gewonnen. Im Rahmen des neuen Konzepts «Carrosserie plus» empfiehlt Derendinger seinen Partnerbetrieben die Zusammenarbeit mit dem Schweizer Lackimporteuer. «Wir freuen uns sehr über das Vertrauen, das uns Derendinger entgegenbringt», betont CEO Enzo Santarsiero. <

**Elektro-Nissan für Sonnenberg**

Spitzenkoch Jacky Donatz serviert ein neues, hochmodernes Rezept: Der Gastgeber im Zürcher «Sonnenberg Restaurant» setzt auf Elektromobilität. Zum Fuhrpark des Sonnenberg Restaurant und Catering gehört ab sofort der rein elektrisch angetriebene Transporter Nissan e-NV200. <



Starkoch Jacky Donatz mit seinem neuen Nissan e-NV200.

**Maserati Zug öffnet seine Tore**

Im April eröffnete die Auto 1 AG in Cham ihren neuen Maserati-Handelsbetrieb. Dieser wurde nach dem CI der italienischen Luxusmarke errichtet. Der Showroom mit 300 m<sup>2</sup> ist eine klare Interpretation des Maserati Lifestyles und zeigt eine Verschmelzung von Luxus, Sportlichkeit und italienischem Design. Geschäftsführer Roberto Battistini und sein neunköpfiges Team kümmern sich um das Wohl und die Bedürfnisse der Kundschaft. <



Blick in den Maserati-Showroom.

**Pirelli-Reifen für Gewinner des AGVS-Wettbewerbs**

Anlässlich der AGVS Auto Ausstellung aarauWest von Ende März in Oberentfelden führte der AGVS Sektion Aargau einen



Der Aargauer Sektions-Präsident Martin Sollberger überreicht dem Wettbewerbsgewinner Angelo Chirico den ersten Preis.

attraktiven Wettbewerb durch. Nun sind die Gewinner bekannt. Vor kurzem überreichte Sektions-Präsident Martin Sollberger den ersten Preis an Angelo Chirico. Der Gewinner erhält vier Sommer- oder Winterreifen, die von Pirelli gesponsert wurden. <

**Neues Werkstattgebäude in Dullikon**

Die AMAG Dulliken realisiert einen Erweiterungsbau für Carrosserie- und Lackarbeiten. Mit der Erweiterung werden neue Arbeitsplätze geschaffen. Das Team um Daniel Häfliger, Geschäftsführer, und Martin Wehrli, Betriebsleiter, wird um 7 Mitarbeitende auf 59 Mitarbeitende (davon 14 Lernende) anwachsen. Der Erweiterungsbau erfolgt in zwei Etappen und wird bis Mitte 2016 abgeschlossen sein. Die AMAG Dulliken erhält damit die in der Region modernste Karosserie- und Lackierwerkstatt. <



Spatenstich (v.l.n.r.): Marc Thommen, W. Thommen AG, Daniel Häfliger, Geschäftsführer AMAG Dulliken, Martin Wehrli, Betriebsleiter AMAG Dulliken, und Gemeindeammann Walter Rhiner.

**AGVS-Vize im Zürcher Kantonsrat**

Christian Müller.

Die Kantons- und Regierungsratswahlen im Kanton Zürich ergaben eine Stärkung des bürgerlichen Lagers, was

auf eine Verbesserung der Position der Autobranche hoffen lässt. Besonders erfreulich aus Sicht des AGVS Sektion Zürich ist, dass Vizepräsident und FDP-Politiker Christian Müller den Sprung in den Kantonsrat geschafft hat. <

**Bridgestone: Andreas Niegsch übernimmt von Gerry Duffy**

Andreas Niegsch ist seit Anfang Mai der neue Geschäftsführer der Bridgestone Central Region (Deutschland, Österreich und Schweiz). Er sammelte bisher



Andreas Niegsch.

mehr als 24 Jahre internationale Management-Erfahrung in der Automotive- und Reifenindustrie. Niegsch

folgt auf Gerry Duffy, der nach 28-jähriger Tätigkeit für Bridgestone Europe eine neue Aufgabe als Chief Executive Officer der Bridgestone Aircraft Tire Company (Asia) Ltd. in Hong Kong übernommen hat. <

**Positiver Trend setzt sich fort**

Die Zahl der erstmals zugelassenen Personenwagen ist im dritten Monat in Folge gestiegen. Im April wurden in der Schweiz 28982 neue Fahrzeuge eingelöst, 1178 oder 4,2 Prozent mehr als im April 2014. Damit wurde bereits Ende April die Marke von 100 000 Autoverkäufen

übertroffen. Der Zuwachs von 5058 Fahrzeugen bzw. 5,3 Prozent verglichen mit 2014 ist vor allem auf die Reaktion der Importeure und Markenhändler auf den veränderten Euro-Franken-Wechselkurs zurückzuführen. <

**Leuba folgt Gut in der PLK**

In der paritätischen Landeskommision für das Autogewerbe (PLK) gab es zwei Wechsel. Nicolas Leuba (AGVS) übernimmt ab sofort das Vizepräsidium von Thomas Gut (AGVS) und Vincenzo Giovannelli (UNIA) übernimmt das Präsidium von Rolf Frehner (UNIA). <



Nicolas Leuba (rechts) übernimmt von Thomas Gut.

**Michelin: Cordes ersetzt Aeby**

Philip Cordes.

Mit Wirkung zum 1. August 2015 wird Philip Cordes (36) die Verantwortung für Michelin in der Schweiz übernehmen. Er tritt die Nachfolge von Charles Aeby (57) an, der das Unternehmen verlassen wird. Cordes begann seine Laufbahn bei Michelin 2003 als Gebietsverkaufsleiter für PW-Reifen. 2009 wechselte er als Manager in die Unternehmenszentrale nach Clermont-Ferrand. Seit September 2012 war er als Prokurist in Polen für die Marktzugangsstrategie von Michelin in Nordosteuropa zuständig. <

Die aktuellsten News finden Sie auf: [www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.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



Carrosserie plus und carXpert wurden erfolgreich lanciert

# «Wenn unsere Kunden erfolgreich

Am Auto-Salon in Genf stellten Derendinger und Technomag ihre neuen Carrosserie-Konzepte vor. Sie sind an die erfolgreichen

■ «Nur vereint können sich kleinere und mittelgrosse Betriebe gegen Monopole erfolgreich behaupten», schreibt Technomag in seiner Broschüre. Bei Garagenbetrieben funktioniert dies bereits auf mannigfaltige Weise. Garage plus und carXpert – mit dem grünen X – gehören mit je deutlich über 250 Garagen zu den erfolgreichen Garagen-Konzepten in der Schweiz. Daran wollen Derendinger mit Carrosserie plus und Technomag mit carXpert mit dem orangen X anknüpfen.

## Überwältigende Resonanz

Am 85. Auto-Salon in Genf präsentierten beide Unternehmen in der Halle 7 ihre Konzepte für freie Carrosserie-Betriebe. Damit haben nun auch unabhängige Carrosserie-Fachwerkstätten die Möglichkeit, in einem starken Branchen-Netzwerk von den Vorteilen eines Verbundes und, damit einhergehend, von breitenwirksamen Werbe- und Kommunikationsmassnahmen zu profitieren. Sowohl Derendinger als auch Technomag erklären, dass die Resonanz im Markt «überwältigend» war. «Viele Carrosserie-Betriebe zeigen grosses Interesse am Konzept», sagt Sébastien Moix, Leiter Marketing Technomag. «Man merkt, dass es bis heu-



So wird der Eingang der Grogg AG in Dietlikon dereinst beschriftet sein.

te noch kein Konzept für Carrosserie-Betriebe gab», ergänzt Sandro Kläui, Leiter Konzepte bei Derendinger.

## Weiterbildung ist zentral

Die Anforderungen an interessierte Betriebe sind klar festgeschrieben. «Sie müssen Mitglied im VSCI oder in der FCR sein und sie müssen sich auch regelmässig weiterbilden», erklärt Moix. Dazu wird eine moderne technische

Ausstattung verlangt. Ähnlich wie bei Technomag sind auch bei Derendinger Ausbildungsstand und Werkstattausstattung wichtige Kriterien im Anforderungsprofil. «Mindestens zwei Tage Weiterbildung pro Jahr aus dem Techpool Programm» sind bei Carrosserie plus gefordert. Gerade die angebotene Aus- und Weiterbildung ist für die Betriebe ein zentraler Faktor (siehe Interview Seite 10).

## Gute Kundenbindung

Im Gegenzug profitieren die Betriebe von einem einheitlichen und professionellen Auftritt – von der Beschriftung über das Merchandising und die Werbung bis zur Homepage im Internet. «Die strategische Partnerschaft bietet natürlich vorteilhafte Konditionen bei etablierten Anbietern wie Audatex, Eurotax oder Autoscout24 oder auch Finanzierungsmöglichkeiten für Werkstatteinrichtungen», führt Moix weitere Vorteile ins Feld. «Ein Carrosserie-carXpert-Betrieb profitiert auch vom hohen Bekanntheitsgrad des carXpert-Netzes mit über 280 Garagen.» Technomag könne so das carXpert-Konzept gezielt ausbauen. «Wir schaf-



Der einheitliche Auftritt ist das Markenzeichen aller carXpert-Betriebe – ob mit orangem (Carrosserie) oder grünem X (Garage).



# sind, profitieren auch wir»

Garagen-Konzepte Garage plus und carXpert angelehnt und gut im Markt aufgenommen worden. Sascha Rhyner, Redaktion



Wie bei Garage plus setzt Derendinger auch bei Carrosserie plus auf die bekannten Farben beim Erscheinungsbild.

fen eine gute Kundenbindung. Und wenn unsere Kunden erfolgreich sind, können auch wir profitieren», so Moix weiter.

## Geplanter Ausbau

Bei Carrosserie plus ist das Logo ebenfalls an den Auftritt von Derendinger und Garage plus angelehnt. «Guter Fachaustausch unter Konzeptpartnern» sieht Kläui als weiteren Pluspunkt für die Betriebe. Dank dem Konzept Carrosserie plus sei die Kundenbindung enger. «Derendinger erhält so treuere Kunden», ist Kläui überzeugt.

13 Betriebe haben sich bereits unter Carrosserie plus zusammengeschlossen. «Wir streben dieses Jahr 40 Betriebe an und wollen in den nächsten vier Jahren ungefähr 100 bis 120 Betriebe im Verbund haben», erklärt Kläui das Ziel. Im ähnlichen Rahmen bewegen sich die Zahlen bei Technomag. «Im Moment sind es bereits zehn Betriebe, die in den nächsten Wochen beschriftet werden», sagt Moix. «Mittelfristig ist unser Ziel, 50 bis 60 Partner zu haben, davon 20 bis Ende Jahr.»

## Serviceleistungen für Betriebe

Technomag hat mit der Einführung des orangenen carXpert-Konzepts – die neue Webseite wird in den nächsten Wochen gelauncht – auch sein Sortiment in den Bereichen Werkstatt-einrichtung und Crashteile erweitert. «Da bieten wir mit Frontscheiben, Scheinwerfern oder Wasserkühlern ein sehr breites Sortiment in OE-Qualität», erklärt Moix. Derendinger bietet «seinen» Fachwerkstätten unter anderem eine Hotline für den technischen Support. <

## Neue Bundessteuer auf Erbschaften

# Voller Risiken für Familien, KMU und Kantone.

### NEIN zur schädlichen KMU-Steuer

Die Erbschaftssteuer entzieht Familienunternehmen beim Generationenwechsel Geld. Dieses fehlt dann für Investitionen. Zudem sind viele KMU und ihre Arbeitsplätze bedroht.

### NEIN zur Entmündigung der Kantone

Die meisten Kantone haben die Erbschaftssteuern für direkte Nachkommen nicht abgeschafft, damit sie durch eine neue Bundessteuer wieder eingeführt werden.

### NEIN zur familienfeindlichen Steuer

Die eigenen Kinder zahlen heute in den meisten Kantonen keine Erbschaftssteuern. Neu sollen sie wie entfernte Verwandte und Fremde besteuert werden. Das widerspricht dem Verfassungsziel der Familienförderung.

### NEIN zum Bürokratiemonster

Schenkungen von jährlich über 20'000 Franken müssen ein Leben lang registriert werden. Sie werden einem späteren Nachlass zugerechnet. Die Folge ist eine Buchführungs- und Rechenschaftspflicht für alle.

# Erbschaftssteuer NEIN

Abstimmung vom 14. Juni 2015

[www.erbschaftssteuer-nein.ch](http://www.erbschaftssteuer-nein.ch)

Urs Schudel, Geschäftsleiter der Grogg AG, im Interview

# «Ein gutes Netzwerk bringt viele Vorteile»

Die Grogg AG in Dietlikon gehört zu den Betrieben der ersten Stunde bei Carrosserie plus und wird für Derendinger zum Referenzbetrieb. AUTOINSIDE hat sich mit Geschäftsleiter Urs Schudel zum Interview getroffen. Sascha Rhyner, Redaktion

■ **Herr Schudel, was bringt Carrosserie plus für die Grogg AG für Vorteile?**

Urs Schudel: In einem Verbund gibt es bessere Marketingmöglichkeiten. Kleinere KMU wie wir haben nur ein beschränktes Werbebudget. Der Vorteil des Netzwerks ist, dass die Werbekosten durch die Anzahl Partner geteilt werden. Die Grogg AG wird auf der Homepage von Carrosserie plus aufgenommen. Wir können uns so auf einer zusätzlichen Plattform präsentieren und ein Kunde realisiert vielleicht auf diese Weise, dass die Grogg AG in seiner Nähe ist und entscheidet sich so für uns.

**Ein Netzwerk ist auch immer Informationsaustausch. Wie können die Betriebe auf dieser Ebene profitieren?**

Ein Geschäftsführer oder Abteilungsleiter braucht stets die aktuellsten Informationen – über Gesetzesänderungen oder Ähnliches. Der Vorteil in einem Netzwerk ist, dass diese Informationen und Neuigkeiten gemeinsam beschafft werden können. Oder die News werden von jemandem weitergeleitet, der sich diese beschafft hat. Auf Stufe Geschäftsleitung braucht es ein Netzwerk. Dafür muss man aber auch etwas unternehmen, das entsteht nicht einfach so. Aber



Urs Schudel, Geschäftsleiter der Grogg AG, freut sich auf das Netzwerk von Carrosserie plus.

sicherlich bietet sich bei Jahrestreffen von Garage plus oder Carrosserie plus die Möglichkeit, neue Kontakte zu knüpfen. Diese gilt es dann auch zu pflegen. Ein gutes Netzwerk ist für Führungspersonal heute sehr wichtig – wie auch der Erfahrungsaustausch.

**Erfahrungsaustausch ist ein Aspekt, ein anderer ist generell die Aus- und Weiterbildung...**

Innerhalb des Netzwerks wird es Aus- und Weiterbildungen geben. Das ist ein grosser Vorteil. Diese Aus- und Weiterbildungen müssen die Betriebe ansonsten über die Berufsverbände oder noch einem ganz anderen Weg organisieren. Das ist ein wichtiger Beweggrund, sich einem solchen Konzept anzuschliessen. Viele

Kurse werden über die Ausbildungsschulen in Zürich oder Winterthur angeboten, oft sind das aber zweitägige Kurse. Derendinger bietet mit den sogenannten «TechNights» oder bei Techpool die Möglichkeit, zum Beispiel nach Feierabend sich ganz spezifisch einem Thema zu widmen. Da werden die Betriebe auch vorgängig Inputs geben können, welche Bereiche aus unserer Sicht besonders interessant sind.

**Wie sehr kann die Grogg AG auch vom Brand Garage plus respektive Carrosserie plus profitieren?**

Die Grogg AG ist eine bekannte Grösse in der Region und erhält jetzt eine Ergänzung. Der Name Grogg wird auch nicht verschwinden. Wir sind schliesslich noch immer selber verantwortlich für den Betrieb und müssen uns um unsere Kundschaft bemühen. Das Netzwerk mit Garage plus oder Carrosserie plus bringt eben Vorteile im Marketing, im Beschaffen von Informationen und im Bereich Weiterbildung, den Derendinger nun aufgegleist hat. <

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

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

Ausbildung beim VSCI

# Top-Ausbildungsbetriebe sichtbar machen

Die Aus- und Weiterbildung ist dem Schweizerischen Carrosserieverband (VSCI) ein sehr wichtiges Anliegen. Mit verschiedenen Massnahmen sollen die Bestrebungen in diesem Bereich verstärkt werden. Sascha Rhyner, Redaktion

■ Das Projekt Top-Ausbildungsbetrieb unterstützt Betriebe bei der Rekrutierung und Ausbildung von Lernenden mit Hilfsmitteln und praxisorientierten Kursen. Ebenso macht es durch gezielte Publikation und durch das geschützte Logo des Labels gut ausbildende Betriebe für Lehrstellensuchende sichtbar. Das Projekt ist mit 32 Betrieben mit Stufe 1 gut gestartet und es werden laufend neue Betriebe mit Stufe 2 ausgezeichnet (zur Zeit 24 Betriebe).

Alle ausbildenden Carrosseriebetriebe können sich seit 2014 um die neue Auszeichnung bewerben. Im Auszeichnungsverfahren wird geprüft, ob die Betriebe professionell und kompetent ausbilden. Es wird speziell darauf geachtet, wie sie mit Jugendlichen umgehen und ob sie sie im Leben weiterbringen. Es wird angeschaut, ob sie sich selber strenge Richtlinien in der Ausbildung auferlegen – also auf ihre eigene Ausbildungsqualität achten.

Mit dem Unterstützungs- und Auszeichnungsprogramm löst der Betrieb den Fachkräftemangel konkret für sich. Das wirkt sich positiv auf die Lernenden, die Berufsbildner, die Rentabilität, das Image, das Team und die Kundenbindung aus.

## Unterstützt die Berufs- und Weiterbildung der Carrosserieberufe

Am 27. März 2015 konnte der Schweizerische Carrosserieverband

VSCI einen wichtigen Schritt zur Finanzierung der Berufs- und Weiterbildung erreichen. Zusammen mit den 9 Mitgliedern wurde der VFCB - Verein zur Förderung der Carrosseriebetriebe - gegründet.

Der Verein bezweckt die Förderung und die Wahrung der Berufsinteressen im Carrossiergewerbe. Der VFCB unterstützt mit seinen Mitteln die Berufs- und Weiterbildung der Organisation der Arbeit (OaA) der Carrosserieberufe. <



### Win-Win für alle

- Lernende gewinnen Perspektive
- Berufsbildner hat Freude an sinnvoller Arbeit
- Unternehmer freut sich über Rentabilität der Lernenden
- Werbung über den Betrieb in der Region
- Mitarbeiter denken mit und freuen sich über gute Lernende
- Kunden erfahren freundliche Bedienung
- Kunden freuen sich über Nachwuchsförderung

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



### Verein zur Förderung der Carrosseriebetriebe



#### Goldpartner:

BASF Coatings Services AG - Glasurit  
ESA+  
Glas Trösch AG Autoglas

#### Silberpartner:

Carbesa AG  
XPertCenter AG

#### Bronzepartner:

GCS Garage + Carrosserie System GmbH  
Sika Schweiz AG  
Weckerle AG

#### Einfache Mitgliedschaft:

Selçuk Oezgül  
Daniel Zollinger  
VSCI

#### zusätzliche Partnermarke:

BASF Coatings Services AG



### Weiterbildung Carrosseriefachmann/-frau

Im Bereich Technik werden die Themen Kalkulation, sowie berufsspezifische Theorie und Praxis vermittelt. Das Verbandszertifikat wird mit einer zentralen Prüfung abgeschlossen. Zusätzlich wird für das Modul Kalkulation ein Testat ausgestellt. Ein Testat wird für Kurse mit 40 bis 99 Lektionen und Leistungsüberprüfung ausgestellt. Für Carrossier/-in Lackiererei und Carrossier/-in Spenglerei stehen vier Wahlfächer zur Auswahl in denen das Grundwissen individuell erweitert werden kann. Für die Zulassung zur Zertifikatsprüfung müssen mindestens zwei Wahlfächer besucht werden.

[www.vsci.ch/Berufsbildung/Weiterbildung](http://www.vsci.ch/Berufsbildung/Weiterbildung)



Mit den professionellen Carrosserie-Schulungen von Ihrer ESA

# Reparieren statt ersetzen

Für eine professionelle und wirtschaftliche Reparatur braucht der Betrieb effiziente Prozessabläufe. Schnellere Reparaturmethoden reduzieren die Standzeiten zusätzlich. Durch den Einsatz der richtigen Werkzeuge und deren Handhabung kann die hohe Qualität der Reparatur gewährleistet werden. Höchste Qualität muss Standard sein. Durch Schulung und Training der Mitarbeitenden wird die Produktivität erhöht. **ESA**

■ Im März 2014 lancierte die ESA erfolgreich ihr neues, innovatives Konzept zur schnellen und qualitativ hochstehenden Reparatur rund um die Carrosserie-Instandstellung. Unter dem Namen CLEAR concept wurden professionelle Schulungen durchgeführt. Bisher haben über 150 Teilnehmer die verschiedenen Kurse besucht. Die neuen Kursdaten für dieses Jahr sind unter [clearconcept.ch](http://clearconcept.ch) ausgeschrieben, wo man sich auch online anmelden kann. Es lohnt sich gleich anzumelden, da schon einige Kurse ausgebucht sind.

Unter dem Namen CLEAR concept verbirgt sich ein modernes und innovatives Konzept, welches die Ökologie des Reparaturprozesses in den Vordergrund stellt. Reparieren mit effizienten Prozessabläufen ist der Schlüssel zum Erfolg.

Mit diesem einzigartigen Konzept vermittelt die ESA den Carrossiers das Know-how, den Reparaturprozess noch professioneller und wirtschaftlicher zu gestalten.

Durch gezielte Schulungen der Mitarbeitenden für die neuen Re-



Professionelle Carrosserie-Schulungen mit CLEAR concept.

paraturmethoden und dem Einsatz der richtigen Werkzeuge wird die Carrossiereparatur zudem noch effizienter und führt zu einem höheren Qualitätsstandard. Geschulte Mitarbeitende sind motivierter und erhöhen die Produktivität. Mit dem Motto «reparieren statt ersetzen» wird ein zusätzlicher Mehrwert im Betrieb geschaffen und die Reparatur-Einnahmen fliessen direkt in den Betrieb. <

## FIGAS – Ihr Branchenprofi

professionell – diskret – persönlich



## Ihr Unternehmensbewerter

### bewertet

mobile Anlagen und  
fahrzeuggewerbliche Liegenschaften

### erstellt

Unternehmensbewertungen

### unterstützt

Nachfolgeprozesse und

### vermittelt

Garagengesellschaften  
in der ganzen Schweiz!

### FIGAS Autogewerbe-Treuhand der Schweiz AG

Mühlestrasse 20, 3173 Oberwangen  
Telefon +41 31 980 40 50, [www.figas.ch](http://www.figas.ch)

Ein Unternehmen der OBT Gruppe

### Vorteile von CLEAR concept

- Qualität auf einheitlichem Standard
- Kürzere Standzeiten
- Profitable Reparatur
- Zukunftsmodell für Flotten
- Attraktivität für Privatpersonen
- Hohe Qualität



### Folgende Schulungen rund um die Carrosserie-Instandstellung werden angeboten:

- 2 Tage Lackfreies Ausbeulen (Drückerkurs)
- 1 Tag Kunststoffreparatur
- 1 Tag mittlere Carrossiereparatur
- 1 Tag Aluminiumreparatur

Die einzelnen Schulungen sind modular aufgebaut und können unabhängig voneinander besucht werden.

Weitere Informationen und die Kursanmeldeplattform finden Sie unter:

[clearconcept.ch](http://clearconcept.ch)



INFO

**Carbesa AG**

www.carbesa.ch

**> CELETTE Naja 3D Mess-System**

Die neue 3D Software zum Naja Mess-System ist ab sofort bei Carbesa AG erhältlich:

- Über 14 200 Fahrzeuge
- Genaue Diagnoseergebnisse mit Kontrollpunkten
- Massabweichungen in Relation zur Länge/Breite/Höhe
- 3D-Bildschirm ermöglicht Schadenansicht aus jedem Blickwinkel
- Direkter Zugang zu Updates und gespeicherten Daten
- Auswertungen mit Ausdruck vorher/nachher möglich
- Duale Zielrichtlinien ermöglichen Reparatur in Originalposition

Bei Interesse führen Ihnen die Spezialisten die einfache Vermessungsmethode gerne persönlich vor und erläutern Ihnen die Vorteile dieser Innovation.

Kontaktieren Sie Ihren Ansprechpartner für eine persönliche Beratung oder melden Sie sich via Hotline 0800 402 222. <

**CH Coatings AG**

www.ch-coatings.ag

**> Fit für die Zukunft**

Der Campus 105 bietet den Raum für unbegrenzte Möglichkeiten. Hier lernen Sie nicht nur neue Produktsysteme und Lackiertechniken kennen, es werden vielmehr ganze Prozesse einer Lackiererei nachgestellt und optimiert. Von der Fahrzeugannahme über die Vorbereitung und die Arbeit in der Lackierkabine mit Trocknung bis hin zum Finish lassen sich alle typischen Betriebsabläufe absolut realitätsgetreu abbilden. Dank einer integrierten Auftrags- und Schadenmanagement-Lösung mit Zeiterfassungssoftware ist der Campus 105 in der Lage, den Kunden anhand von realistischen Szenarien aufzuzeigen, wie es nicht nur besser, sondern auch einfacher und schneller geht.

Die Verbesserungsvorschläge kann der Kunde mit seinen Mitarbeitenden im Campus 105 überprüfen und danach in seinem Betrieb umsetzen. Durch diese Vorgehensweise wird der laufende Werkstattbetrieb nicht beeinflusst. Die Einspar- und Entwicklungspotentiale können direkt in den Betriebsablauf integriert werden. <

**Glas Trösch Holding AG**

www.glastroesch.ch

**> Autoglas-Kompetenz steigern**

Kennen Sie die neuesten Tricks, Technologien und Klebstoffe? Wie fachmännisch und effizient sind Sie in Ihrem Betrieb in der Lage, Windschutzscheiben zu wechseln?

Wissen Sie auch, worauf Sie beim Windschutzscheibenwechsel achten müssen, wenn die Scheibe mit diversen Sensoren und Assistenzsystemen bestückt ist?

Unsere Trösch Autoglas Fachschulungen richten sich an alle, die ihr Wissen auffrischen wollen.

Unsere Schulungsthemen:

- Autoglas Demontage und Montage mit verschiedenen neuen Austrenngeräten
- Richtige Anwendung der Klebstoffe und Vorbehandlungsmittel
- Aufpolieren von Polycarbonat-Scheinwerferverglasungen
- Reparatur von Windschutzscheiben
- Umgang mit dem E-Shop/Mobile-App
- Ersatz von Regen- und Lichtsensoren mit Sensorgel und Sensorpads

Die Schulungen finden jeweils abends statt. Im Anschluss offerieren wir Ihnen einen kleinen Imbiss. <

**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



Reparaturmethode mit innovativer Instandsetzungstechnologie

# Das MIRACLE Reparaturkonzept

Tauschen Sie noch oder richten Sie schon? Profis wissen: Oft kopiert – nie erreicht. Effektivere, schnellere und hochwertige Reparaturen mit dem MIRACLE-Ausbeulsystem. Carbesa AG

■ Die bessere, schnellere und günstigere Reparaturmethode mit innovativer Instandsetzungstechnologie, freigegeben von namhaften Autoherstellern sowie von Versicherungen empfohlen.

Das MIRACLE-Reparaturkonzept ist das beste Werkzeug für eine moderne, wirtschaftlich darstellbare und ökologisch sinnvolle Reparatur von Unfall- bzw. Carosserieschäden. Bei den Entscheidern in den Betrieben weckt die Anschaffung zu Anfang verständlicherweise Bedenken, muss aber als eine langfristige, strategische Investition für die qualitativ hochwertige Carosserie-Reparatur gesehen werden. Gemessen an den sofort erzielbaren Einsparungen, sowie der langen Nutzungsdauer und der schnellen Amortisation relativieren sich diese Bedenken. Die Rückmeldung der über 1450 Instandsetzer aus Deutschland die bereits mit MIRACLE arbeiten, ist diesbezüglich durchweg positiv. Für alle Betriebe, die Carosserie-Instandsetzungen durchführen gilt: wer hochwertig und wirtschaftlich reparieren will, kommt am professionellen Werkzeug und Know-how des MIRACLE-Konzepts auf Dauer nicht vorbei. Im direkten Vergleich mit «angeblich ähnlichen» Ausbeulgeräten ist das

Original MIRACLE-System schon beim ersten genauen Hinsehen weit überlegen. Darum ist MIRACLE erste Wahl bei allen Instandsetzungs-Profis.

Ihre Vorteile des Multi-Arbeitsplatzes für Stahl und Alu auf einen Blick:

- Schnelles Vorrichten mit der MIRACLE Klebetechnik
- AiroPower und MIRACLE im perfekten Zusammenspiel
- Komplexe Schadensbilder richtig angehen
- Geringer Verschleiss und weniger Ver-

brauchsmaterialien durch bessere Wartung

• Schneller zum perfekten Finish  
Das MIRACLE-System: die bessere, schnellere und preiswertere Reparatur ist bei Carbesa AG erhältlich.

Unsere geschulten Mitarbeiter zeigen Ihnen in einer Beratung gerne das fachgerechte Reparieren mit dem MIRACLE-System. Kontaktieren Sie unsere Hotline 0800 402 222 für eine Terminanfrage oder informieren Sie sich über unser Schulungsangebot. <

### Innovative Carosserie-Instandsetzung

#### AluRepair/AluRepair plus

Das weltweit einzigartige, patentierte MIRACLE AluRepair-System ermöglicht es, die Alu-Aussenhaut und Anbauteile prozesssicher und in höchster Qualität instand zu setzen. Mit der 1000 A starken Neuentwicklung AluRepair plus können Gewinde und Massebolzen bis 10 mm aufgeschweisst werden, sowie Stanznieten sauber entfernt werden.

#### MIRACLE-Klebetechnik

Mit der Klebetechnik können im ersten Zug meist 70-80 Prozent der Deformation in kürzester Zeit beseitigt werden. Ideal für runde, gewölbte Flächen und heute ein Muss für jeden Instandsetzer.

#### AiroPower

Als ideale Ergänzung zum MIRACLE- und AluRepair-System bringt die vielseitig einsetzbare Druckluftpresse bei nur 3.7 kg Gewicht über 5 Tonnen Zug und Druckkraft. Das reichhaltige Zubehör erlaubt den Ausbau zum kompletten Pressensystem.





Neu bei ESA:

# LECHLER MC405 Macrofan Power UHS Klarlack

■ Bis zu 30% Energie-Kosteneinsparung dank der Power-Technologie!

Der LECHLER MC405 ist ein Klarlack mit ultraschneller Trocknung und reduziertem Energieverbrauch. Die Ergebnisse weisen eine hohe Qualitäts- und Haltbarkeitsgarantie auf. Anschliessend an die AIRTECH Technologie für Reparaturarbeiten ohne Energieverbrauch entwickelte LECHLER die Power-Technologie, die schnelle Auftragsprozesse und Trocknung auch bei niedrigen Temperaturen ermöglicht. Dadurch wird die Kabinennutzungszeit deutlich reduziert.

Beim Power Prozess ist der Klarlack in Verbindung mit einem Additiv bei Lufttrocknung von 20° C nach 1 Std, beziehungsweise mit Ofentrocknung bei 60° C schon nach 5 Minuten griffest.

Dank der Power-Technologie kann MC405 unter allen Trocknungsbedingungen auch in Teilprozessen oder mit weniger effizienten Trocknungskabinen eingesetzt werden.

Für weitere Auskünfte oder Vorführungen wenden Sie sich an Ihre ESA-Carosserie Spezialisten.

Alle Carrosserieprodukte finden Sie unter [carroshop.ch](http://carroshop.ch), der eShop exklusiv für Carrossiers! <



Nationale Abstimmung vom 14. Juni

# «Kommt die Vorlage durch, schnappt die Steuerfalle zu»

Am 14. Juni stehen für Garagisten wichtige nationale Vorlagen zur Abstimmung an. Der AGVS empfiehlt seinen Mitgliedern, sowohl für die «Billag-Mediensteuer» als auch für Erbschaftssteuer-Initiative «NEIN» zu stimmen. **Sascha Rhyner**, Redaktion

■ Die geräteunabhängige Empfangsgebühr ist eine «Billag-Mediensteuer» und wird nicht sinken, sondern im Gegenteil rasant ansteigen. Zudem würden Volk und Parlament ausgehebelt, weil der Bundesrat im Alleingang über eine Erhöhung entscheiden könne. Mit diesen

Argumenten kämpft das vom Gewerbeverband angeführte überparteiliche Komitee «Nein zur neuen Billag-Mediensteuer» gegen die Revision des Radio- und Fernsehgesetzes (RTVG).

Gewerbeverbands-Präsident Jean-François Rime spricht von einer «fiesen Steuerfalle»



AGVS-Vorstandsmitglied Nicolas Leuba setzt sich gegen die «Billag-Mediensteuer» ein.

und verweist auf die steigenden Gebühren und das wachsende SRG-Budget. «Wenn die Entwicklung so weitergeht, zahlen wir bald 700 bis 800 Franken Billag-Gebühren», warnt der SVP-Nationalrat.

«Die SRG ist zu gross und zu teuer geworden», kritisiert Nicolas Leuba, Vorstandsmitglied des

AGVS und Mitglied der FDP Waadt. «Seit 1990 sind die Billag-Gebühren für die Privathaushalte von 279 Franken auf 462 Franken pro Jahr gestiegen – das sind 65 Prozent», rechnet er vor. Für Leuba ist unbestritten, dass es qualitativ hochstehende Informationen in der jeweiligen Landessprache braucht. Heute bestimme aber die SRG im Alleingang, was sie sich unter dem Schlagwort Service Public alles bezahlen lassen wolle. Bei einem «JA» am 14. Juni hätten «weder Parlament noch das Volk künftig noch etwas zu sagen. Kommt die Vorlage durch, schnappt die Steuerfalle zu.»

## 12 000 Arbeitsplätze in Gefahr

Die Initiative «Millionenerbschaften besteuern für unsere AHV (Erbschaftssteuerreform)» will, dass der Bund Erbschaften und Schenkungen mit einem Steuersatz von 20 Prozent besteuert. Erbschaften von weniger als 2 Millionen Franken und Schenkungen von bis zu 20 000 Franken im Jahr wären von der Steuer ausgenommen. Ein «Ja» zur dieser Initiative hätte indes gravierende Folgen für die Nachfolgeregelung bei Familienunternehmen wie dies bei Garagenbetrieben häufig der Fall ist.

Die Einführung einer nationalen Erbschaftssteuer schmälert die Reserven der KMU in einem erheblichen Masse. Geringere Reserven bedeuten geringere Investitionen und Verlust von Arbeitsplätzen. Rund 12 000 gehen durch die Erbschaftssteuer pro Jahr verloren, wie die Hochrechnung aus einer Studie der Universität St. Gallen aufzeigt. Autor der Studie ist der emeritierte Professor für Wirtschaftspolitik und ehemalige LdU-Nationalrat Franz Jaeger. <

## Klar kommt E-Mail-Werbung an ...





## Die AEC-Garage des Monats

## «Wir können bestätigen, dass es funktioniert»

Rund um den AutoEnergieCheck (AEC) fahren Garagisten unterschiedliche Strategien. Neben jenen, die ihn verkaufen gibt es jene, die ihn als Dienstleistung zur Kundenbindung verstehen – wie das Autohaus WEDERICH, DONÀ in Muttenz. Reinhard Kronenberg, Redaktion



Claudio Bacchetta, Direktor des Autohaus WEDERICH, DONÀ AG in Muttenz

■ «Wir haben's jetzt einfach mal versucht und können bestätigen, dass es funktioniert», antwortet Claudio Bacchetta, Direktor des Autohaus WEDERICH, DONÀ AG in Muttenz auf die Frage, was er in Bezug auf den AutoEnergie-

Check diesen Monat anders gemacht hat als vorher. Das Resultat: Bacchettas Autohaus hat im Mai mit Abstand am meisten AutoEnergieChecks durchgeführt. Durchgeführt – aber nicht verkauft, muss man präzisieren, denn Claudio Bacchetta und sein Team haben schnell aus den ersten Erfahrungen gelernt: Am Anfang haben wir versucht, den AEC zu verkaufen, was aber schwierig war, weil unsere Kunden diese Dienstleistung nicht von sich aus nachgefragt haben und deshalb auch nicht bereit waren, dafür zu bezahlen.

Das Autohaus-Team setzt mit dem AEC auf eine andere Strategie als Umsatz zu generieren: Kundenbindung durch Kundenzufriedenheit: «Wir führen den AEC konsequent an jedem Fahrzeug durch, egal ob Neu-, Occasionswagen oder Kundenfahrzeug», erklärt Claudio Bacchetta. Natürlich mache man die Kunden und Käufer anschliessend darauf aufmerksam. So gesehen sei der AEC für sein Autohaus eine Erweiterung der Dienstleistungspalette, «was gerade uns als grenznaher Betrieb besonders zu Gute kommt, denn im harten Konkurrenzkampf mit Betrieben auf der anderen Seite der Grenze zählt jedes Argument.»

Die Kunden jedenfalls freuen sich laut Bacchetta darüber, eine sympathische Dienstleistung bekommen zu haben, mit der sie erst noch Geld sparen und die Umwelt schonen.

«Das allein», sagt Bacchetta, «ist schon ein sehr guter Grund, den AEC anzubieten.» <



## AEC-Garagist des Monats

Um dem AutoEnergieCheck (AEC) die verdiente Aufmerksamkeit zukommen zu lassen und den Wettbewerb zwischen den AEC-Garagen etwas zu fördern kürt der AGVS von jetzt an monatlich den «AEC-Garagenbetrieb des Monats». Die Auszeichnung erfolgt unter Berücksichtigung der Anzahl Mitarbeiter

und durchgeführter Checks. Daraus wird mittels einer Formel eine Quote berechnet. Der Garagist mit der höchsten Quote pro Monat wird zum AEC-Garagenbetrieb des Monats ausgezeichnet und erhält das Monatstotal aller von allen Garagenbetrieben gemachten Checks als Betrag in Franken.

INFO



... die Öffnungsrate beim Werbebrief ist halt 25% höher.

## Aufmerksamkeit sichern. Auch das ist die Post.

Die Wirkung macht den Unterschied: Versenden Sie Ihre Werbung auch per Post und freuen Sie sich über eine überdurchschnittliche Öffnungsquote.

Mehr Infos unter: [post.ch/wirkung-studien](http://post.ch/wirkung-studien)

**DIE POST**   
Gelb bewegt.

Visana offeriert AGVS-Mitgliedern attraktive Spezialkonditionen

# Vorteilhaft versichert bei Unfall und Krankheit

Bieten Sie Ihren Mitarbeitenden einen optimalen Versicherungsschutz bei Krankheit und Unfall – zum Beispiel mit leistungsstarken Krankentaggeld- und UVG-Zusatzversicherungen. Visana als kompetenter Versicherungspartner bietet allen AGVS-Mitgliedern attraktive Vorzugskonditionen.

Antonio D'Agostino, Visana

■ Dank eines Rahmenvertrages schliessen Sie als AGVS-Mitglied ihre Krankentaggeld- und Unfall-Zusatzversicherungen zu Vorzugsbedingungen bei Visana ab. Die jeweilige Versicherungsdeckung (Höhe des versicherten Lohns, Wartefrist usw.) stimmen Sie passend auf Ihre individuellen Bedürfnisse ab.

## Gut abgesicherte Mitarbeitende

Mit einer Krankentaggeldversicherung haben Arbeitgeber die Lohnausfallkosten bei Krankheit und Unfall unter Kontrolle, und die Mitarbeitenden wissen, dass der Einkommensausfall auch bei Langzeitabsenzen gedeckt ist. Eine Unfall-Zusatzversicherung bietet Mitarbeitenden folgende Vorteile: Kostenübernahme für die Behandlung in der halbprivaten oder privaten Spitalabteilung, unbeschränkte Deckung bei Spitalaufenthalt im Ausland sowie Kapitalleistungen im Todes- oder Invaliditätsfall.

## Dreijährige Prämiengarantie

Als AGVS-Mitglied profitieren Sie von attraktiven Prämien, umfassender Beratung, einer schnellen, unkomplizierten Leistungsabwicklung sowie von einer dreijährigen Prämiengarantie. Gerne unterbreiten wir Ihnen einen Vorschlag. <



Thomas Bauder ist Geschäftsführer der Garage Bauder AG in Oberburg.

# «Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugte»

Der Geschäftsführer der Garage Bauder AG in Oberburg, Thomas Bauder, erzählt im Interview, was er an einem guten Versicherer schätzt und welche Vorteile ihm der Rahmenvertrag bringt. Antonio D'Agostino, Visana

## ■ Herr Bauder, was ist Ihnen besonders wichtig bei einem guten Versicherer?

Thomas Bauder: Ich erwarte eine einfache Abwicklung im Schadenfall, Transparenz und kompetente, gut erreichbare Ansprechpartner beim Versicherer.

## Wie sind Sie auf Visana als Versicherungspartner aufmerksam geworden?

Wir haben das Krankentaggeld durch unseren Broker ausschreiben lassen und sind so auf Visana aufmerksam geworden.

## Was gab den Ausschlag für Visana?

Einerseits das vorteilhafte Preis-Leistungs-Verhältnis, andererseits die guten Referenzen durch Broker, wonach Leistungsfälle bei Visana speditiv abgerechnet werden.

## Was sind die Vorteile des Rahmenvertrags zwischen AGVS und Visana?

Er bietet uns attraktive Versicherungsbe-

dingungen und Konditionen. Dank Kollektivverträgen erhalten wir vergünstigte Krankenkassenprämien für Taggeld und Krankenpflege. <

**visana**

Visana Services AG  
Firmenkunden  
Antonio D'Agostino  
Weltpoststrasse 19  
3000 Bern 15  
Telefon 031 357 93 59  
E-Mail: business@visana.ch

www.visana-business.ch,  
Rubrik Angebot



INFO

Stieger Software schreibt Sorgfalt gross

# Bedürfnisse zuverlässig erfüllen

Garagisten stellen hohe Ansprüche an ihre Garagensoftware wie beispielsweise Mehrmarken- und Filialfähigkeit, Prozessoptimierung, Markenunabhängigkeit, dynamische Anpassungsmöglichkeit an die Betriebsgrösse oder Gesamtlösung aus einer Hand respektive generelle Zukunfts- und Investitionssicherheit. Im täglichen Einsatz müssen diese Bedürfnisse jederzeit zu 100 Prozent erfüllt werden können. Daher versteht Stieger die Zuverlässigkeit seiner IT-Gesamtlösungen als zentrale Voraussetzung für eine hohe Kundenzufriedenheit. Stieger Software AG

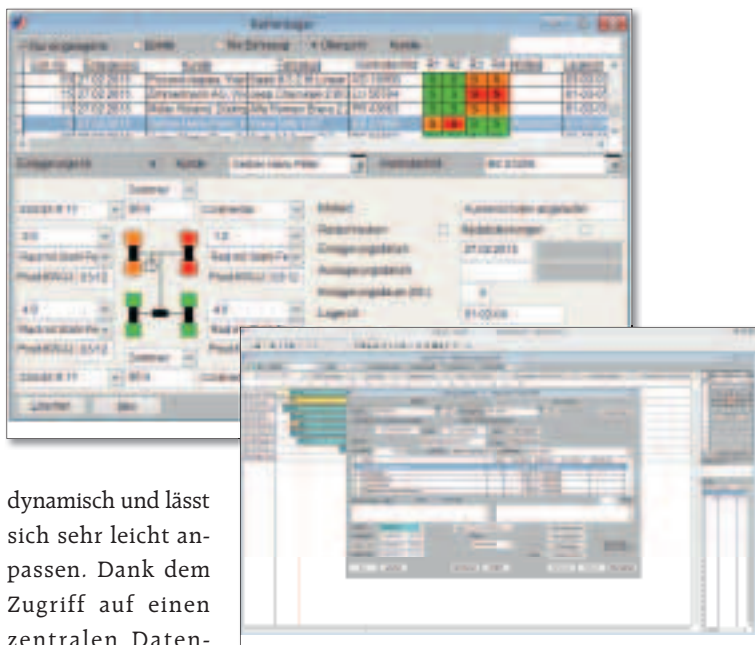
■ Bei der Entwicklung seiner IT-Lösungen ist das frühzeitige Erkennen und Verifizieren relevanter Bedürfnisse der Garagisten schon seit über 30 Jahren ein wichtiges Anliegen des führenden Schweizer Garagensoftware-Herstellers. Stieger kennt aus Erfahrung das besondere Kundeninteresse, eine Branchenlösung im Betrieb zu haben, die von Anfang an flexibel und tragfähig für zukünftige Veränderungen ist, ohne dabei Kompromisse bei der Zuverlässigkeit machen zu müssen.

## Auf alle Ansprüche bestens vorbereitet

Dank des Konzepts einer modularen Auf- und Ausbaufähigkeit der Stieger-Lösungen ist das effiziente und zuverlässige Zusammenspiel der unterschiedlichen Komponenten von vorn herein sichergestellt. In eine Gesamtlösung vollintegrierbare Module wie Zeiterfassung, Werkstattplaner, Pneuhotel, Verkäuferarbeitsplatz, Lohnbuchhaltung oder mobile Fahrzeugannahme lassen dem Garagisten jederzeit die Freiheit, seine Garagensoftware immer entsprechend seinen Bedürfnissen und der jeweiligen Betriebsentwicklung zu konfigurieren.

## Völlig problemlos Mehrmarken und Filialen integrieren

Bei der markenunabhängig aufgebauten Stieger-Lösung stellt eine Hinzunahme oder der Austausch einer Automarke kein Problem dar. Auch auf Änderungen im Filialnetz reagiert das System



dynamisch und lässt sich sehr leicht anpassen. Dank dem Zugriff auf einen zentralen Datenstamm bietet es

nicht nur die maximale Flexibilität, sondern auch die nötige Planungssicherheit, um auf Veränderungen einfach und unproblematisch reagieren zu können. Und das, ohne hohe IT-Folgekosten fürchten zu müssen. Auch darauf kann sich der Garagist verlassen. <

## 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](http://www.suva.ch/fuv).

**suvarisk**  
Sicher versichert

Jetzt Offerte bestellen  
unter 0848 820 820

Rekorde und neue Werbe-Möglichkeiten auf AutoScout24

# Werben, wo die Kunden sind

Wer ein Auto sucht oder verkauft, kommt zu AutoScout24. Der Rekordwert von 12,5 Millionen Visits (Besuche) im Monat März zeigt, dass der grösste Schweizer Automarkt die Bedürfnisse seiner Nutzer kennt. Mit der passenden Online-Werbung erreichen Händler und Importeure dieses schweizweit einmalige Zielpublikum – neu auch im Mobile-Bereich. AutoScout24



■ Die Weiterentwicklung von AutoScout24 zeigt erste Ergebnisse. Im März 2015 waren mehr Besucher als jemals zuvor auf der Plattform unterwegs: 12,5 Millionen Besuche sind im Vergleich zum März 2014 ein Plus von knapp 20 Prozent. Von diesem Zuwachs profitieren Geschäftskunden doppelt: Inserate erreichen noch mehr potentielle Käufer und via Online-Werbung auf AutoScout24 präsentieren sie ihre Angebote einem noch grösseren, auto-affinen Publikum.

## Kunden sind online, Inserate auch. Und die Werbung?

Schweizer Automobilistinnen und Automobilisten sind heute täglich online und verbringen immer mehr Zeit im Internet. Es lohnt sich deshalb in neue Werbepaketen zu investieren – und zwar dort, wo sie heute Beachtung finden. AutoScout24 ist als grösster und meistbesuchter Online-Marktplatz der ideale Ort dafür. Mit attraktiven Angeboten wie Online-to-Ad erreichen Händler und Importeure dort das ideale

Zielpublikum: Personen, die auf der Suche nach einem neuen Auto sind.

Suchende nutzen dabei nicht nur Desk-



Das passende Werbepaket für jedes Budget – mit Online-to-Ad.



top-PCs, sondern immer häufiger Smartphones und Tablets. Die Mobile-Angebote von AutoScout24 werden heute von über 50% der Besucher genutzt – Tendenz steigend. Deshalb bietet AutoScout24 seinen Kunden neu auch Werbemöglichkeiten in

diesem Bereich: Das Angebot umfasst die Apps für iOS-Geräte (iPhone/iPad) und Android-Smartphones/Tablets sowie die mobile-optimierte Website, welche mit allen Geräten und Betriebssystemen kompatibel ist.

### Zielgenau werben – auch auf Smartphones und Tablets

Smartphone-Nutzer erreichen AutoScout24-Kunden neu auch via Bannerwerbung. Die Anzeigen werden auf der Suchergebnisliste und der Detailansicht eines Fahrzeugs angezeigt. Wie bei den bisherigen Werbeformen auf dem Desktop kann die Werbung auf Wunsch nach Kriterien wie Marke oder Modell definiert werden. Dadurch profitieren Kunden von geringen Streuverlusten –

nur wer sich für eine definierte Marke interessiert, sieht die Werbung. Im Laufe des Jahres folgen weitere Targeting-Möglichkeiten, damit Zielgruppen noch genauer definiert werden können.

Für Tablets bietet AutoScout24 weitere attraktive Werbeangebote im digitalen Auto- und Motomagazin wheels! an. Auch hier erreichen Werbende eine schnell wachsende Zielgruppe: Aktuell surft etwas mehr als ein Drittel der Schweizer Bevölkerung täglich via Tablet im Internet. Mit den passenden Werbemöglichkeiten für Desktop-PCs und Mobile-Geräten bietet AutoScout24 ein ideales Paket, um potentielle Kunden dort zu erreichen, wo diese suchen: im grössten Schweizer Automarkt. <

INFO



#### Jetzt die AutoScout24-Startseite buchen

Online-Werbung lohnt sich für die Automarken – etwa bei Lancierungen, Aktionen und Ausstellungen. Marco Fabbri, Key Account Manager von AutoScout24, über die entsprechenden Möglichkeiten.

#### Warum lohnt sich Online-Werbung auf AutoScout24?

«Wer in der Schweiz ein Auto sucht, sucht im Internet. Und wer im Internet sucht, kommt zu AutoScout24.

Als erste Anlaufstelle mit dem grössten Angebot an Neu- und Gebrauchtwagen bieten wir das ideale Umfeld für Werbung – egal ob am PC oder auf mobilen Geräten.»

#### Was bietet AutoScout24 an Spezialangeboten für Importeure?

«Neben den Online-to-Ad-Kampagnen für das Händlernetz besteht beispielsweise die Möglichkeit, ein «High Impact Branding» zu buchen (analog Bild oben). Während sieben Tagen zeigt dabei der Search Background ein Sujet nach Wahl. Zusätzlich erscheint während einem Tag ein Hintergrund auf der AutoScout24-Startseite. Mit dieser prominenten Platzierung steht das Angebot mit rund 1.2 Million Einblendungen pro Woche voll und ganz im Fokus von über 13000 Besuchern pro Tag.»

**Aufladung**

# Nicht ganz dicht?

Die Ladeluftsysteme moderner Verbrennungsmotoren sind teilweise sehr unübersichtlich, da die Hersteller eine äusserst platzsparende Bauweise anstreben. Tritt beispielsweise ein Leistungsverlust auf, der im Luftsystem vermutet wird, ist es überaus umständlich, dieses auf Dichtheit zu prüfen. Wir stellen einen speziellen Werkzeugsatz vor, mit welchem die Diagnose wesentlich vereinfacht werden kann. **Bruno Sinzig**, auto&wissen

■ Leckagen im Luftsystem von aufgeladenen Motoren zu finden, ist selbst für erfahrene Profis alles andere als einfach. Speziell bei Motoren, bei welchen die Zugänglichkeit erschwert ist oder welche mit mehr als einem Lader (Kompressor oder Abgasturbolader) ausgerüstet sind, wird es sehr schwierig. Als Musterbeispiel für die Komplexität könnte beispielsweise das BMW-System mit den drei Abgasturboladern, dienen.

## Kompressor

Bei Motoren, welche mit einem Kompressor ausgerüstet sind, kann der zur Dichtheitskontrolle erforderliche Ladedruck mehr oder weniger problemlos aufgebaut werden. Der Motor muss im Stand lediglich mit erhöhter Drehzahl betrieben werden. Vermutliche Leckstellen am Luftsystem können dann mit einem Leckagesuchspray oder mit anderen schaubildenden Mitteln (zum Beispiel Seifenlösungen) besprüht werden. Durch die Entstehung von Gasblasen lassen sich Lecks auf einfache Art lokalisieren.



Bild 1. Undichtigkeiten können mit Leck-Such-Spray oder einer Seifenlösung sichtbar gemacht werden.

## Abgasturbolader

Bei Motoren mit Abgasturbolader(n) erfolgt der Aufbau des Ladedrucks im Stand nur unbefriedigend, da die Abgasmenge aufgrund der geringen Lastanforderung verhältnismässig klein ist. Der reduzierte Abgasstrom reicht in der Folge nicht aus, dass das Laufzeug des Abgasturboladers (ATL) die zum Aufbau des Ladedrucks notwendige Drehzahl erreicht. Eine aussagekräftige Prüfung im Stand ist deshalb nur auf einem Leistungsprüfstand möglich.

Leider entstehen bei der Kontrolle auf dem Prüfstand starke Motor- und Rollengeräusche (sowie Abgase), weshalb sich Lecks nur optisch detektieren lassen, derweil eine akustische Suchmethode ausgeschlossen ist.

Mithilfe eines speziellen Werkzeugsatzes besteht jedoch die Möglichkeit, die Dichtheit des Ladeluftsystems auf einfache Art zu prüfen.

## «Turbostopfen»

Mehrere Hersteller bieten solche Werkzeugsätze an. Wir erklären das Vorgehen anhand der «Turbostopfen» der Firma Leh-

ner Tools GmbH. Das Basisset besteht aus sechs Verschlussstopfen mit den jeweils dazugehörigen Adapterstopfen für den Anschluss an eine Druckluftquelle.

Die Durchmesser der Stopfen sind so gewählt, dass sich die Anschlusschläuche der gängigsten Marken druckdicht verschliessen lassen. Das Set enthält ebenfalls ein Überdruckventil, welches den Druck auf circa 1,3 bar begrenzt. Dies aus Sicherheitsgründen, auch wenn der Ladedruck im Betrieb höher als dieser Abblasdruck liegen sollte.

Aufgrund der Vielfalt an Schlauchdurchmessern hat der Hersteller ebenfalls einen Erweiterungssatz zusammengestellt, welcher dann 13 unterschiedliche Stopfen enthält. Da zur Verbindung der einzelnen Teile des Ladeluftsystems oftmals so genannte Klickverschlüsse verwendet werden, hat Lehnert-Tools auch ein Set mit den entsprechenden Stopfen im Angebot (Bild 3 / B).

Die Verschlussstopfen bestehen aus widerstandsfähigen Polyoxymethylen (POM), einem thermoplastischen Kunststoff, der dazu insbesondere wegen seiner Unempfindlichkeit gegenüber den gebräuchlichen



Bild 2. Das erweiterte Werkzeugset LE-UNLLO6 der Firma Lehnert Tools GmbH.



Bild 3. Die zwei Ausführungen der Verschlussstopfen: A Für die (herkömmliche) Befestigung mittels Schlauchschellen, B Für die Befestigung mittels Klickverschluss.

Treibstoffen und Schmierölpartikeln (Ölnebel) bestens geeignet ist.

**Druckprüfung**

Die Anwendung des Turbostopfensatzes ist äusserst einfach. Vorerst muss am Verdichterausgang der Luftzuführungsschlauch zum Ladeluftkühler und andererseits derjenige am Drosselklappenstutzen gelöst und abgezogen werden. Damit die Stopfen beim Aufbau des Prüfdrucks nicht unbeabsichtigt aus den Schläuchen rutschen, müssen die Schlauchenden innen sorgfältig entfettet werden. Danach wird im drosselklappenseitigen Ende der Verschlussstopfen und im Zuführungsschlauch zum Ladeluftkühler der Adapterstopfen montiert. Die Stopfen weisen neben einer griffigen Oberfläche auch einen Sicherheitswulst auf, welche wirkungsvoll verhindern, dass sich die Stopfen bei der Druckprüfung lösen und unkontrolliert umhergeschleudert werden. Immerhin beträgt bei einem

Prüfdruck von 0,5 bar die Kraft auf den Stopfen mit einem Durchmesser von 90 mm circa 318 N, derweil es bei 1,3 bar bereits 827 N sind (Bild 4).

Nachdem die Stopfen korrekt befestigt sind, wird das Überdruckventil auf die Druckluftkuppelung des Adapterstopfens montiert. Danach kann mit dem Anschluss eines konventionellen Reifenfüllmessers das System unter Druck gesetzt werden (Bild 5).

Sobald der Prüfdruck aufgebaut ist, lassen sich Undichtheiten an Schläuchen, Schlauchverbindungen, Turboladern und Ladeluftkühlern einerseits akustisch – also hörbar – oder visuell orten. Wie bereits erwähnt, erleichtert dabei der Einsatz eines Lecksuchsprays oder



Bild 5. Mithilfe des Reifenfüllmessers wird das Ladeluftsystem unter Druck gesetzt, wobei der Überdruck 1,3 bar nicht überschreiten darf.

von Seifenlösung das Auffinden der Undichtigkeit (Bild 1).

Indem nur Teilbereiche des Ladeluftsystems unter Druck gesetzt werden, beispielsweise wenn die Stopfen eingangs und ausgangs des Ladeluftwärmetauschers montiert werden, können diese gezielt einzeln auf (Un-)Dichtheit überprüft werden. Dieses Vorgehen ist beispielsweise aufgrund der meist beengten Platzverhältnisse optimal. <

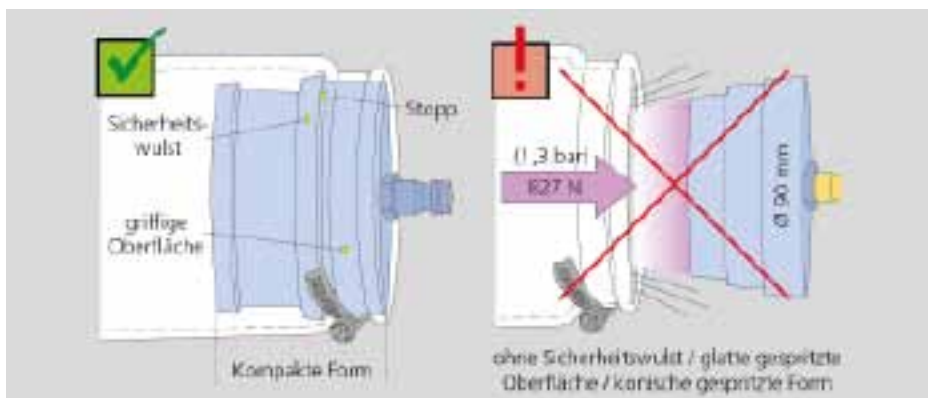


Bild 4. Ein Sicherheitswulst verhindert, dass der Stopfen beim Prüfdruck aus dem Schlauch gepresst wird.



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

www.auto-wissen.ch



INFO

Die erste Online-Berufsmesse

# Yousty – der Lehrstellen-

Seit diesem Frühjahr 2015 besteht eine Kooperation zwischen dem AGVS und Yousty. Mit dem Verbandsprofil auf dem Schweiz geschaffen. Jennifer Isenschmid, AGVS

■ Yousty.ch gilt als DER Lehrstellentreffpunkt in der Schweiz. Dank der Lehrstellenplattform werden einerseits die Schüler aktiv in der Berufswahl sowie im Bewerbungsprozess unterstützt und andererseits wird den Unternehmungen bei der Suche nach den passenden Lernenden geholfen. Als erste Plattform ermöglicht Yousty das «Online-Schnuppern». Viele Unternehmungen ermöglichen mit Fotos einen ersten Blick in die Betriebe und Lernende geben Auskunft über ihre Berufe und die Unternehmungen. So erfahren Schüler aus erster Hand die Sonnen- und Schattenseite der jeweiligen Berufe und erhalten hilfreiche Tipps von Lernenden.

Das ist einmalig und neu, nicht nur in der Schweiz, sondern in Europa. Zudem setzt sich Yousty für den dualen Bildungsweg in der Schweiz ein und unterstützt die Partner mit Wissen und Lösungen rund um die Rekrutierung von künftigen Fachkräften.



Yousty gilt als DER Lehrstellentreffpunkt in der Schweiz. Mit dem Verbandsprofil des AGVS präsentiert sich der Verband mit den sechs beruflichen Grundbildungen somit auf der grössten Online-Lehrstellenplattform.

[www.yousty.ch/de-CH/verbaende/779273-Auto-Gewerbe-Verband-Schweiz-\(AGVS\)](http://www.yousty.ch/de-CH/verbaende/779273-Auto-Gewerbe-Verband-Schweiz-(AGVS))



## Nutzen für den AGVS

Mit dem Verbandsprofil auf dem Lehrstellenportal schafft der AGVS einen ersten Einblick in die «Autoberufe mit Zukunft». Die sechs Grundbildungen werden vorgestellt und visuell mit Berufsfilmern unterstützt. Zudem haben Interessierte die Möglichkeit, sich direkt mit Ansprechpersonen aus dem Verband in Verbindung zu setzen. Darüber hinaus werden alle freien Lehrstellen der nächsten Jahre aufgezeigt, die im Internet aufgeschaltet sind. Dank der Technologie von Yousty erhält der künftige Lernende somit auf einer Plattform sämtliche Lehrstellen, die online ausgeschrieben sind.

Yousty verfügt zudem über ein Facebook-Profil ([www.facebook.ch/LehrstellenSchweiz](http://www.facebook.ch/LehrstellenSchweiz)), das bereits über 18000 Likes aufweist. Mit einer Medienkooperation hat der AGVS neben Blog- und Newsletter-Beiträgen auch die Möglichkeit, Posts auf Facebook zu lancieren, die eine hohe Aufmerksamkeit generieren. Auch hier steht das Ziel, die freien Lehrstellen mit den passenden Jugendlichen zu besetzen, an oberster Stelle.



# Treffpunkt

Lehrstellenportal hat der AGVS damit eine Präsenz auf einer der grössten Online-Lehrstellenplattformen in der

## Vorteile für die AGVS-Mitglieder

Als nächster Schritt will der AGVS seinen Mitgliedern ermöglichen, eigene Firmenprofile zu erstellen. Somit haben die Mitglieder die Möglichkeit, ihre Firma und die freien Lehrstellen zu präsentieren. Hierzu erhalten die Mitglieder im kommenden Sommer ein entsprechendes Angebot. <



## AUTOMOBILDIAGNOSTIKER/-IN mit eidg. Fachausweis

### Vorbereitungskurs auf die Berufsprüfung mit eidg. Fachausweis

Kursbeginn August 2015  
Kursdauer 4 Semester  
Schultag Donnerstag ganzer Tag

### Weitere Auskünfte/Anmeldung

AGVS Ausbildungszentrum, Armin Strub  
Lerchentalstrasse 2, 9016 St.Gallen, Tel. 071 280 88 33  
armin.strub@agvs-sg.ch, www.agvs-abz.ch



**AGVS | UPSA**

Auto Gewerbe Verband Schweiz

SEKTION ST.GALLEN-APPENZEL  
UND FÜRSTENTUM LIECHTENSTEIN

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

Wir sind nicht nah  
an der Branche.  
Wir sind mittendrin.

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**

Der Einblick in die Weiterbildung zum Automobil-Werkstattkoordinator zeigt den Nutzen auf

# Führungsperson in der

Martin Merk und Lukas Rösti, Teilnehmer des Lehrganges Automobil-Werkstattkoordinator an der TBZ in Zürich, zeigen im Gespräch AGVS, den Nutzen der Weiterbildung für die Führungsperson in der Werkstatt und den Betrieb auf. Olivier Maeder, AGVS

## ■ In welchem Betrieb arbeiten Sie und in welcher Stellung sind Sie?

**Martin Merk:** Ich arbeite in der Garage Kunz AG in Saland, wo die Marken Toyota und Suzuki vertreten werden. Als gelernter Automechaniker habe ich mich laufend mit markenspezifischen Kursen weitergebildet und konnte dank dem vor zwei Jahren die Werkstattleitung übernehmen.

**Lukas Rösti:** In der Firma Sportec in Höri, die sich vorwiegend mit Modifikation und Tuning beschäftigt, leite ich die Werkstatt. Der Betrieb beschäftigt 16 Mitarbeiter wovon bis zu 6 in der Werkstatt arbeiten. Gelernt habe ich Landmaschinenmechaniker, anschliessend wechselte ich direkt zu Sportec wo ich alle Abteilungen durchlief.

## Welche Weiterbildung haben Sie absolviert?

**Lukas Rösti:** Vor drei Jahren habe ich die Berufsprüfung Automobil-Diagnostiker mit eidg. Fachausweis abgeschlossen.

**Somit können Sie mit einem Jahr Zusatzausbildung und der Berufsprüfung den Automobil-Werkstattkoordinator mit dem eidg. Fachausweis abschliessen.**

**Lukas Rösti:** Genau, dies ist mein Ziel!

## Herr Merk, Sie sind nicht Diagnostiker und beabsichtigen den Lehrgang mit dem AGVS Zertifikat abzuschliessen?

**Martin Merk:** Ja. Wir haben im Betrieb einen Diagnostiker, der sich den technisch anspruchsvollen Arbeiten annimmt und ich kümmere mich um die Führung und Koordination der Werkstatt. Umso wichtiger ist es, dass ich mich bezüglich den Führungskompetenzen weiterbilde.



Links Martin Merk und rechts Lukas Rösti.

## Was hat Sie motiviert den Lehrgang Automobil-Werkstattkoordinator zu machen?

**Martin Merk:** Mehr zu erfahren über den Umgang mit Kunden und Mitarbeitenden. Wie bilde, führe und motiviere ich ein Team sowie auch die wirtschaftlichen Zusammenhänge des Betriebes besser zu verstehen.

**Lukas Rösti:** Mit dem Abschluss als Diagnostiker habe ich eine



## Weiter kommen.

Schweizer Motorenöl von AVIA für Personenwagen.

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

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

AVIA Motorenöle.  
Qualität, die überzeugt.

**AVIA**  OEL  
HUILE  
OLIO

# Werkstatt

mit Olivier Maeder, Bereichsleiter Aus- und Weiterbildung



hohe Fachkompetenz, jedoch waren in den Bereichen Mitarbeiterführung und Werkstattprozesse Defizite vorhanden. Der Lehrgang ermöglicht mir, das notwendige Wissen fundiert anzueignen.

## Erfüllt der Lehrgang Ihre Erwartungen?

**Martin Merk:** Vollumfänglich ja. Vieles was wir im Unterricht behandeln, kann in der Praxis direkt umgesetzt werden.

**Lukas Rösti:** Aus meiner Sicht wurden die Erwartungen übertroffen. Themen wie fordere, fördere und motiviere deine Mitarbeiter sowie der Kompetenzbereich Werkstattprozesse haben mir persönlich sehr viel gebracht.

## Sie haben bereits einige Kompetenzbereichsprüfungen hinter sich. Wie empfinden Sie das Prüfungsniveau?

**Martin Merk:** Zu Beginn des Lehrgangs musste ich mich generell mit der Zusatzbelastung Weiterbildung, neben der Arbeit und der Familie zurechtfinden. Die anspruchsvollen Prüfungen sind mit entsprechend seriöser Vorbereitung durchaus machbar.

**Lukas Rösti:** Auch ich muss lernen, um die Prüfungen zu bestehen. Die Belastung neben unseren verantwortungsvollen Aufgaben im Betrieb ist nicht zu unterschätzen. Aufgrund der zusätzlichen Projektarbeit, die zum Abschluss mit eidg. Fachausweis führt, kommt die Freizeit im Moment eher zu kurz.

## Können Sie die Weiterbildung weiterempfehlen?

**Martin Merk:** Den Lehrgang kann ich jedem Teamleiter ab zwei bis drei Mitarbeitenden und einem Werkstattchef empfehlen.

**Lukas Rösti:** Dies unterstütze ich. Auch für einen Kundendienst-

leiter oder -berater mit Führungs- und Koordinationsaufgaben ist der Lehrgang zu empfehlen.

**Herzlichen Dank für die Bereitschaft über die Weiterbildung zum Automobil-Werkstattkoordinator Auskunft zu geben. Ihnen beiden wünsche ich für den Abschluss der Weiterbildung viel Erfolg und freue mich Lukas Rösti in Bern in der Mobilcity anlässlich der Berufsprüfung zu begrüssen! <**

## Drei Fragen an Jürg Dähler, Lehrgangsleiter Automobil-Werkstattkoordinator an der TBZ:

### Warum bietet die TBZ den AGVS Lehrgang zum Automobil-Werkstattkoordinator an?

**Jürg Dähler:** Ehemalige Absolventen des Diagnostiker-Lehrganges erzählten mir, dass sie sich als Werkstattleiter über 50% mit Führungs-, Koordinations- und administrativen Aufgaben beschäftigen. Sie führen also oft Aufgaben aus, für welche sie nicht ausgebildet wurden. Diese fehlenden Kompetenzen können wir ihnen mit dem Lehrgang Automobil-Werkstattkoordinator vermitteln.

### Ist der Automobil-Werkstattkoordinator ein Mitarbeiter für Grossbetriebe?

Wir haben Teilnehmer aus grossen, mittleren und kleinen Betrieben. Wer bei seiner Tätigkeit den Ressourcen-Einsatz planen muss und mit Mitarbeitern und Kunden Kontakt hat, kann von diesem Lehrgang profitieren.

### Es gibt Teilnehmer mit mehrjähriger Erfahrung als Team- oder Werkstattleiter. Warum besuchen sie diesen Lehrgang?

Die Teilnehmer haben Erfahrung, aber eben auch Unsicherheiten. Zudem sind viele ungeübt in der Gesprächsführung, sei es nun mit Kunden oder Mitarbeitern. Wir versuchen ihnen für die verschiedenen Aufgaben eine Struktur zu vermitteln und üben mit ihnen heikle Gespräche. Die durchaus positiven Feedbacks aus den bisherigen Lehrgängen bestätigen die Notwendigkeit der Weiterbildung zum Automobil-Werkstattkoordinator!

## Geplanter Start der Lehrgänge Automobil-Werkstattkoordinator

### August 2015

- Zürich, Technische Berufsschule Zürich TBZ
- Winterthur, Schweizerisch Technische Fachschule STFW
- Lenzburg, Weiterbildungszentrum Lenzburg wbz
- Bern, Gewerblich Industrielle Berufsschule Bern

### September 2015

- Paudex, Centre Patronal Romandie Formation bereits gestartet
- Sion, L'Ecole professionnelle technique EPT's

### Informationsanlässe

- |               |                  |
|---------------|------------------|
| 2. Juni 2015  | Zürich, TBZ      |
| 10. Juni 2015 | Lenzburg, wbz    |
| 18. Juni 2015 | Winterthur, STFW |

INFO

Neu: FGS, der Anhänger mit Liftachse und 100%-Achsausgleich  
Nutzlast bis 2,9 t

Autotransport-Anhänger und Aufbauten  
Besuchen Sie unsere Ausstellung oder verlangen Sie eine Vorführung.  
Auch in Kommunalverwaltung lieferbar

**T&W Technik**  
Damstrasse 16, 8112 Otelfingen  
Tel. 044 844 29 62  
www.fgs-fahrzeuge.ch



# AGVS Business Academy 2015

## JUNI

### Fit fürs Telefon: Heisser Draht statt lange Leitung, 1 Tag

Professionelles Telefonieren ist anspruchsvoller, als man denkt. In vielen Firmen findet ein grosser Teil des Kundenkontaktes am Telefon statt. Deshalb ist es besonders wichtig, dass Sie wissen, worauf es ankommt. Sie lernen, was Sie beim Telefonieren erfolgreich macht und wie Sie durch Ihr kundenorientiertes Verhalten wesentlich zu einer soliden Kundenbeziehung beitragen.

> 9. Juni 2015, Bern

## 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

## 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.

> Lehrgangstart 20. August 2015

> Es sind noch Plätze frei!

## 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», 1 journée

Cette formation a pour objectif d'informer les personnes responsables de la formation 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,

FALKEN TYRES

MOBIL 1

CONTINENTAL

FORD

BRIDGESTONE

WYNN'S

GOODYEAR

CASTROL

DUNLOP



T: 062 285 61 30

F: 062 285 61 01

E: info@fibag.ch

die zur Verfügung stehen, um die Profitabilität zu verbessern.

> 15. September 2015, Bern

#### Occasionsmanagement, 1 Tag

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

> 17. 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 AutowertPro 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 «Elektro-Instruktion für Hochvolt-Systeme in Elektro- und Hybridfahrzeugen» werden Sie bereits heute darauf vorbereitet, um sichere Voraussetzungen für Arbeiten an der elektrischen Anlage dieser Fahrzeuge zu schaffen.

#### Facebook, Xing und Twitter für Autverkäufer, 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.

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



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



## Weiterbildung an der TBZ

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

**Automobil diagnostiker/-in BP**  
**Automobil-Werkstattkoordinator/-in BP oder Zertifikat**  
**Betriebswirt/-in im Automobilgewerbe HFP**  
**Carrosseriewerkstattleiter/-in BP, Fachrichtung Spenglerei**



Technische Berufsschule Zürich | Höhere Fachschule | Sihlquai 101 | 8090 Zürich  
 admin.hf@tbz.zh.ch 044 446 95 11

FIAT/ALFA/LANCIA

YOKOHAMA

MG ROVER

MICHELIN

OSRAM

PIRELLI

BANNER

VREDESTEIN

GENERAL TIRE

# Ein Original bleiben.

Original Ersatzteile & Zubehör von Ford.

**FIBAG**

Fibag AG  
 Lischmatt 17  
 4624 Härkingen

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

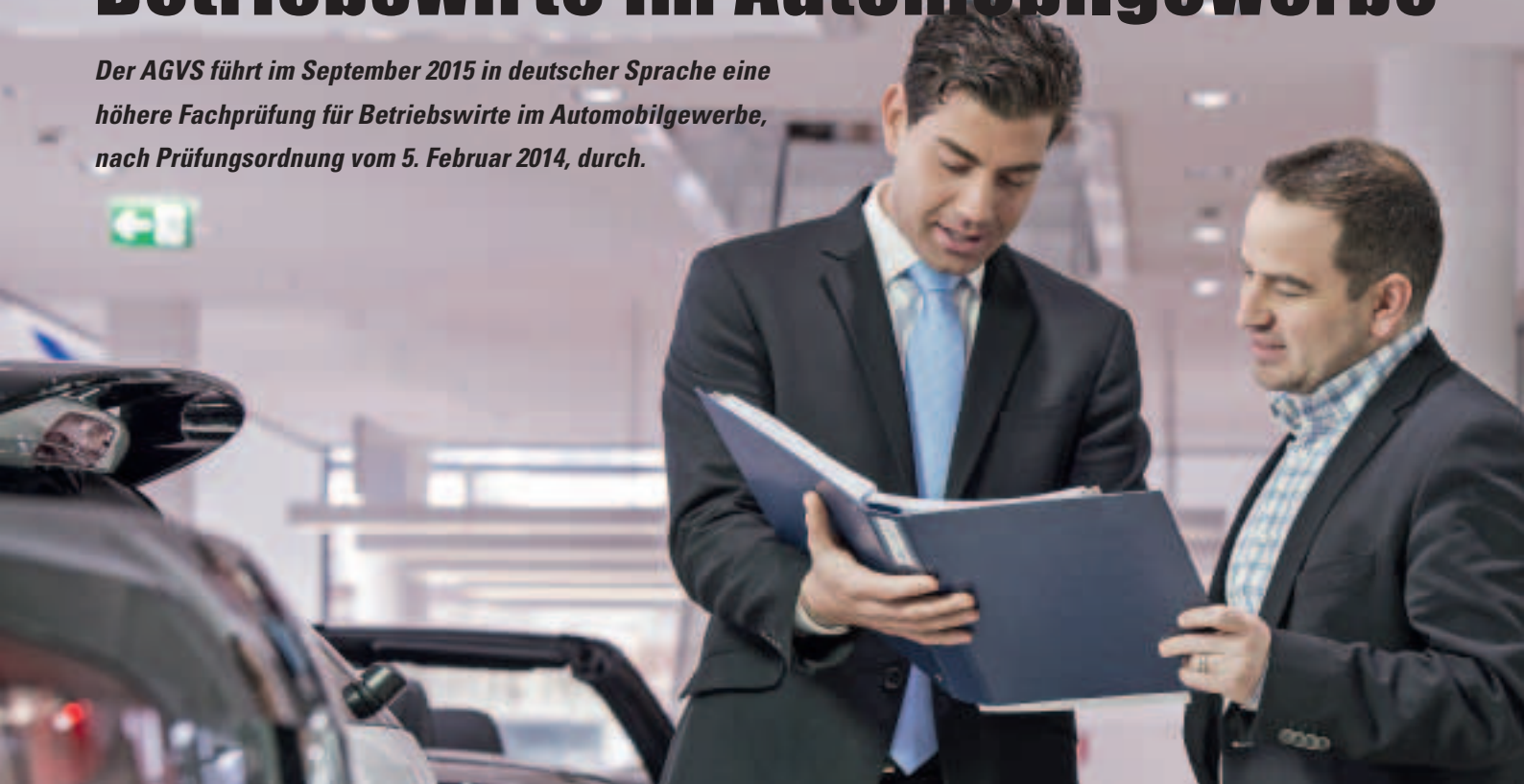
<http://shop.fibag.ch>

Lieferungen bis zu 3 Mal am Tag

Ausschreibung

# Höhere Fachprüfung für Betriebswirte im Automobilgewerbe

Der AGVS führt im September 2015 in deutscher Sprache eine höhere Fachprüfung für Betriebswirte im Automobilgewerbe, nach Prüfungsordnung vom 5. Februar 2014, durch.



■ Sie findet, eine genügende Anzahl Kandidaten vorausgesetzt, in der Mobilcity (AGVS), 3006 Bern wie folgt statt:

**Montag, 7. September, bis  
Freitag, 11. September 2015**

**Die Prüfungs- und Materialkosten:**

- Prüfungsgebühr CHF 900.– exkl. MWST
- Organisationsdienstleistungen CHF 300.– zuzüglich MWST

Diese Beträge sind nach Aufforderung hin einzuzahlen.

Die Anmeldung zu dieser Prüfung ist mittels dem offiziellen Anmeldeformular und unter Beilage der in Art. 3.2 der Prüfungsordnung vom 05.02.2014 aufgeführten Akten bis spä-

testens 26. Juni 2015 an den AGVS, Aus- und Weiterbildung, Postfach 64, 3000 Bern 22, einzureichen.

Anmeldungen, die unvollständig sind oder den Prüfungsanforderungen nicht entsprechen, können nicht berücksichtigt werden. Sollten sich mehr Kandidaten anmelden, die alle in der Prüfungsordnung vorgeschriebenen Zulassungsbedingungen erfüllen, so erfolgt die Zulassung in der Reihenfolge des Eingangs der Anmeldungen (Datum des Poststempels). Anmeldeformulare und die Prüfungsordnung über die Durchführung der höheren Fachprüfung für Betriebswirte im Autogewerbe können beim Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS), Aus- und Weiterbildung, Postfach 64, 3000 Bern 22, [www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch), bezogen werden. <

Bern, im Mai 2015  
Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

Für die Kommission Höhere Fachprüfung:  
Der Präsident: P. Baschnagel  
Der Sekretär: J. Fluri



## Top-Sommerreifen für jeden Anspruch

**PROFI PNEU** [www.profipneu.ch](http://www.profipneu.ch)

sicher und zuverlässig: heute bestellen und morgen da!  
Generalimporteur: Profi Pneu AG, 4553 Subingen  
Tel. 032 626 55 55, [info@profipneu.ch](mailto:info@profipneu.ch)

**petlas**

**MAXXIS**

**NOVEX**



## Sektion Aargau

### > Grosses Kino im Aargau

■ **pd.** Als Premiere in seiner Geschichte führte der Auto Gewerbe Verband Schweiz, Sektion Aargau, seine GV erstmals in einem Kino durch. Am Donnerstag, 7. Mai 2015, fanden sich gegen 100 Personen am Set ein und überzeugten sich von der engagierten Arbeit des Vorstands, der unverändert wiedergewählt wurde.

Im Jahresbericht wies der Präsident auf die aktuelle Situation im Autogewerbe hin: «Die technologischen Veränderungen kommen immer schneller, wobei das Internet beim Verkauf heute eine zentrale Rolle spielt. Die Kunden informieren sich über alle Details im Internet, bevor sie den echten Showroom betreten.» Auch bezüglich der neusten Technologien im Auto selbst ergeben sich immer neue Möglichkeiten: «Dank modernen Assistenten ergeben sich für die Zukunft völlig neue Möglichkeiten, bei denen uns die Fahrassistenten noch weiter entlasten werden.» Mit einem Blick zurück liess er die Verkaufszahlen 2014 kurz Revue passieren: «Erneut wurden in der Schweiz über 300 000 Fahrzeuge verkauft, was ein sehr gutes Resultat darstellt.» Die Jahresrechnung 2014 und das Budget wurden von Thomas Kaiser, Verbandssekretär, präsentiert und von der Versammlung einstimmig genehmigt.

### Berufsnachwuchs ist gefragt

Die sieben Berufsbildner in der ÜK-Werkstatt in Lenzburg bildeten im letzten Jahr an



Der Vorstand der Sektion Aargau (v.l.n.r.): Toni Mancino, André Tinner, Heinz Frei, André Hoffmann, Martin Sollberger, Jörg Geissmann, Marco Emmenegger. Es fehlt: Hansueli Bächli.

gesamthaft 8225 Kurstagen über 670 Lernende aus. Gegenwärtig führen die ÜK-Leiter das Qualifikationsverfahren für das Jahr 2015 durch. Der AGVS bietet gemäss Berufsbildungsobmann André Hoffmann Möglichkeiten für die Durchführung von Eignungstests an: «Dies ist enorm wichtig, damit die Garagen die richtige Auswahl der Lernenden treffen können.»

### Wahlen

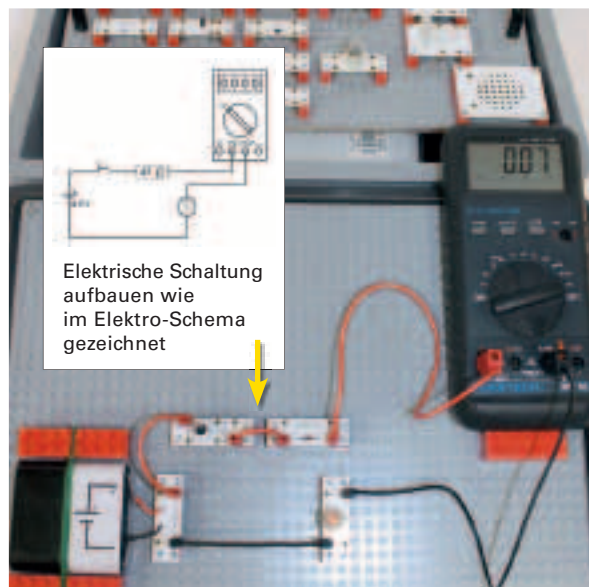
Tagespräsident Walter Hasler führte die Wahlen durch. Die Versammlung bestätigte den gesamten Vorstand in seinem Amt: Martin Sollberger (Präsident); Hansueli Bächli (Vizepräsident); André Hoffmann (Berufsbildungsobmann); Jörg Geissmann (Mitglied); Marco Emmenegger (Mitglied); André Tinner (Mitglied); Heinz Frei (Mitglied); Toni Mancino (Mitglied).

Nationalrätin Corina Eichenberger führte

in ihrem Referat aus, welche sicherheitspolitischen Gefahren der Schweiz zurzeit drohen und wie die beiden Begriffe Sicherheit und Freiheit zusammenspielen: «Die Stabilität eines Landes ist die Basis für eine erfolgreiche Wirtschaft. Je sicherer ein Land ist, umso attraktiver wird es als Standort für die Unternehmen.»

### Film ab

Nach Abschluss der offiziellen GV im Kinosaal hiess es «Film ab». Die Gäste konnten sich in den roten Kinossesseln zurücklehnen und die «Cannes Rolle 2014» geniessen. Dabei wurden sie in die glitzernde WerbeWelt entführt. Der zweite Teil stand im Zeichen von Kulinarik und interessanten Gesprächen. Zum Abschluss wurden vier von Pirelli gesponserte Sommer- oder Winterreifen verlost. Marlies Schweizer war die glückliche Gewinnerin. <



Elektrische Schaltung aufbauen wie im Elektro-Schema gezeichnet

## ELEXBO ELEktro EXperimentier BOx

Elektrik- und Elektronik-Ausbildung in der Garage

Mit Elexbo können Sie Ihre Lernenden optimal in den Fachgebieten Elektrik und Elektronik in Ihrem Betrieb üben lassen.

80 Schaltungen mit hochwertigen Bauteilen, Laborkabeln und umfassendem Lehrgang



Infos: [www.elexbo.ch](http://www.elexbo.ch), Anfragen: [ccalcagni@bluewin.ch](mailto:ccalcagni@bluewin.ch)  
Phone: 079 794 96 27, Vertrieb: [www.a-car.ch](http://www.a-car.ch), [www.hoschideal.ch](http://www.hoschideal.ch)

**Neu: 4 Monate gratis ausprobieren**  
**Neu: AC-DC-Kit, Mosfet-Kit**

## Sektion Berner Oberland

### > Investitionen in die Zukunft

■ **pd.** Trotz Einbussen im Autohandel – Neuwagen wurden in den letzten Jahren 25 Prozent günstiger – investiert das Autogewerbe in die Zukunft und den Nachwuchs. Dies wurde an der Hauptversammlung des Branchenverbandes betont.

Auf einen Schlag verloren nach der Aufhebung des Euromindestkurses Neuwagen, Occasionen und Leasingfahrzeuge an Wert. Darum wünschte sich der Präsident der AGVS Sektion Berner Oberland, Kurt Aeschlimann, an der Hauptversammlung im Ausbildungszentrum Mülenen mehr politische Unterstützung gegen die Auswirkungen dieses Schritts der Nationalbank auf den Autohandel. Das Automobilgewerbe in der Schweiz beschäftigt immerhin in 21 000 Betrieben 220 000 Mitarbeiter, die rund 90 Milliarden Franken Umsatz erzielten, hielt er fest.

Damit dem Autogewerbe auch zukünftig genügend Fachkräfte zur Verfügung stehen, liegt der Fokus der Werbung stark auf dem Nachwuchs; Barbara Germann ermuntert die Mitglieder sich aktiv für die Berufswerbung einzusetzen und setzt die Schnupperlehre in den Mittelpunkt: «Dort können wir direkten Einfluss auf den weiteren Verlauf des Berufswahlprozesses der Jugendlichen nehmen.» Dazu stehen den Garagisten viele unterstützende Hilfsmittel zur Verfügung. Im Ausbildungszentrum in Mülenen wurde im vergangenen Jahr in 81 Kurswochen Wissen an 1000 Lernende



Erfolgreiche Absolventen (v.l.): Andreas Hadorn, Automobil diagnostiker mit eidgenössischem Fachausweis, und die neuen Automobilkaufmänner Roger Hauswirth, Martin Lüthi, Martin Josi, Benjamin Jölly, Adrian Ryf.

vermittelt. Die Oberländer AGVS-Garagisten bilden bei rund 860 Angestellten 230 Lernende aus. Für die sich verändernden Anforderungen durch neue Technologien wird der Fokus auf eine angepasste Aus- und Weiterbildung gelegt. «Das Autogewerbe ist ein attraktiver und zukunftsgerichteter Arbeitgeber und bietet auch Frauen vielfältige Entwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten», so Präsident Aeschlimann. Die Rechnung des AGVS Sektion Berner Oberland mit 145 Mitgliedern schloss positiv ab. Mit einer Einlage in den Erneuerungsfonds und einer Rückstellung für die

Neuausrichtung der Bildung wird in die Zukunft investiert.

Der AGVS Sektion Berner Oberland trauerte um Fritz Stettler, den verstorbenen und verdienten Initianten und Förderer des Ausbildungszentrums.

Die Erwartungen beim Verkauf von Neuwagen in der Schweiz wurden mit 301 942 Fahrzeugen im 2014 übertroffen. Es sind dennoch 1,9 Prozent weniger gegenüber dem Vorjahr, wobei deutsche Hersteller 45 Prozent Marktanteil eroberten. In der Schweiz zirkulieren 4 384 500 Personenwagen. <

**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](mailto:ip-schweiz@pneu.com)

Ihr Großhändler für Reifen, Felgen und Kompletträder  
[www.interpneu.de](http://www.interpneu.de)

**Interpneu**



## Sektion Graubünden

### > Rathgeb wünscht sich Garagisten im Parlament

■ **pd.** Am 22. April 2015 hat in Alvaneu die 85. Generalversammlung des AGVS Sektion Graubünden stattgefunden. Noch nie reisten neben verschiedenen Gästen und Sponsoren so viele Garagisten aus dem ganzen Kanton an. Auch Regierungsrat Christian Rathgeb ist der Einladung des Verbandspräsidenten Andri Zisler gefolgt. In seiner Ansprache wies Christian Rathgeb darauf hin, dass jeder Berufsstand seine Interessen am besten in der Politik vertreten könne. Er appellierte deshalb, dass es auch Garagisten im Parlament brauche.

Präsident Andri Zisler stellte eingangs seiner Ausführungen fest, dass sich das Autogewerbe seit Jahren in einem kontinuierlichen Wandel befindet: «Es gibt wenige Branchen, in denen sich die Anforderungen an die Berufsleute rasanter verändern als im Autogewerbe. Der Präsident ging auch noch kurz auf die veränderte Situation bezüglich Frankenstärke zum Euro ein, welche im Januar 2015 eintrat.

Gian-Franco Donati, Chef des Strassenverkehrsamtes Graubünden, und Andrea Parli, Abteilungsleiter Technik, äusserten sich in einem durch Moderator Jürg Feuerstein unterhaltsam geleiteten Interview zu der Herausforderung und Mehrbelastung, welche sich für das Strassenverkehrsamt Graubünden durch die veränderten Intervalle für Fahrzeugprüfungen ergeben.

Markus Riedhauser, welcher dem Vorstand ab dem Jahre 2001



Sektions-Präsident Andri Zisler, Gian-Franco Donati vom Strassenverkehrsamt und Christian Rathgeb, Regierungsrat.

beiwohnte und dem AGVS Graubünden von 2006 bis 2013 als Präsident vorstand, wurde zum Ehrenmitglied ernannt.

Im Anschluss an die Generalversammlung entführte Norbert Joos das Publikum in die Bergwelt und berichtete von seinen spannenden Erfahrungen und Eindrücken während seiner langen Bergsteigerkarriere, seinen Nordwänden in den Alpen und der Graubünden Grenztour sowie von seinen Himalayaerlebnisse. <

# Für ein glänzendes Waschergebnis

## Maximale Power mit unserer neuen Premium-Linie



[www.facebook.com/ChristCarwashShop](http://www.facebook.com/ChristCarwashShop)

**Christ**  
CAR CARE

Hotline: +41 56 648 70 80  
[chemie@christ-ag.com](mailto:chemie@christ-ag.com)

Otto Christ AG • Wash Systems  
Oberebenestrasse 1 • 5620 Bremgarten  
Tel. +41 56 648 70 80 • Fax +41 56 648 70 81  
[www.christ-ag.com](http://www.christ-ag.com) • [verkauf-ch@christ-ag.com](mailto:verkauf-ch@christ-ag.com)

Hybrid-  
schaum

Nano-  
Glanzpolitur

High-Level  
Trockner

2 in 1  
Konservierer



**Baumgartner AG**

www.baumgartnerag.ch

**> Induktions-Heizgerät «Easy Ductor»**

Der «Easy Ductor» wird zum schnellen, gezielten Erhitzen von festgerosteten Schrauben, Muttern oder schwer lösbaren und mikroverkapselten Verbindungen eingesetzt, ohne umliegende Bauteile stark aufzuheizen oder sogar zu zerstören. Mit der formlosen Spule (1100 mm lang, Sonderzubehör) ist das Gerät auch bestens zum Erhitzen von Bauteilen wie Lagern geeignet.

Im Inneren der Induktionsspule wird ein elektromagnetisches Wechselfeld aufgebaut. Der metallische Gegenstand (z. B. Mutter) in der Induktionsspule wirkt auf die induzierten Wirbelströme wie ein elektrischer Widerstand und heizt sich dadurch auf.

Diese clevere Anlage mit Mikroprozessorsteuerung ermöglicht, mit den hitzebeständigen Spulen (bis 1050° C) nonstop zu arbeiten und verfügt über ein



sehr funktionelles «Kühlsystem» im externen Generator. Als Sicherheit warnt ein Piepser, wenn das Gerät aktiv ist. In Europa hergestellt entspricht es den CE-Normen zum Schutz vor elektromagnetischen Wellen: CEI EN 55011 und CEI EN 61000 und CEI EN 61010. <

**Maagtechnik AG**

www.maagtechnik.ch

**> Alles unter Spill Control**

Ob Ölleck oder ausgelaufene Batterien, ob geplatzter Wasserschlauch oder rutschiger Boden: Das neue RX Spill Control System von Maagtechnik zeichnet sich durch seinen breiten Einsatzbereich und das grosse Sortiment aus. Dabei werden Anwendungen für Öl, Öl und Wasser und Chemie unterschieden. Für gründliche Sauberkeit sorgt das neue biobakterielle Reinigungsmittel, das auch eingetrockneten Ölflecken den Ga-

raus macht – eine Kombination aus Bakterien und Enzymen, die das Öl buchstäblich auffressen und einen sauberen Untergrund hinterlassen.

RX Spill Control umfasst beispielsweise auch Kits für die Reinigung von Lastwagen gemäss den Richtlinien. Für unterwegs bietet das System zugleich Auffangwannen und Kanalabdeckungen, Auffangvorrichtungen und mobile Auffangbehälter für Lastwagen. <

**AutoJobs Schweiz**

www.autojobs.ch

**> Branchenintern einen Job finden**

Im Internet einen Job in der Autobranche zu finden, ist eine mühselige Angelegenheit. Die führenden Jobportale spezialisieren sich nicht auf ein Berufsgebiet. Lange war es schwierig, sich einen Überblick über die offenen Stellen in der Autobranche zu verschaffen. Auch Arbeitgeber konnten nicht sicher sein, dass ihr Inserat von den richtigen Interessierten gesehen wurde.

Seit März schafft die Firma AutoJobs Schweiz mit ihrer Website Abhilfe. «Das ist eine zentrale Stellen-Datenbank, die die Jobsuche erleichtert», erklärt Geschäftsführer Inan Isik. Mit einem Stellenportal für die Autobranche sollen erstens Bewerber schneller zu den passenden Stellenanzeigen kommen und zweitens können Unternehmen viel gezielter, einfacher und günstiger potentielle Mitarbeiter ansprechen.

«Die Stellen können spezifischer ausgeschrieben und nach Kategorien gefunden werden», erklärt Isik weiter. So könne klar um Vertreter bestimmter Marken oder Bereiche geworben werden.

Auch mit dem Preis können Isik und sein Team punkten: Während Zeitungen für einmalige Tages-Inserate mindestens 600 Franken verlangen, bleibt ein Inserat auf www.autojobs.ch während einem ganzen Monat aufgeschaltet und ist mit 500 Franken günstiger als die Print-Konkurrenz. Für einen kleinen Aufpreis erscheint das Inserat in den Partner-Printmedien wie der «Automobil Revue».

In der ersten Phase wird die Deutschschweiz erschlossen, das Tessin und die französischsprachige Schweiz als Markt sollen aber planmässig folgen. <

**Sika**

www.sika.com

**> Als führender Automobilzulieferer ausgezeichnet**

Gleich zwei Preise hat Sika im Rahmen der Automotive News PACE (Premier Automotive Suppliers' Contribution to Excellence) Award 2015 Verleihung gewonnen. Bei dem renommierten Wettbewerb für Automobilzulieferer werden herausragende Innovationen bei Produkten, Ferti-



David Jones (links), Head Global Automotive von Sika, bei der Preisverleihung in Detroit.

gungsprozessen und Informationstechnologie ausgezeichnet. Mit dem Klebstoff Sikaflex Ultra-High Modulus (UHM) hat Sika in der Kategorie Produktinnovation gewonnen und darüber hinaus den «Innovation Partnership Award» für die Zusammenarbeit mit BMW erhalten.

Sika ist ein Spezialchemieunternehmen mit marktführender Position in der Entwicklung und

Herstellung von Systemen und Produkten für die Bereiche Klebung, Dichtung, Dämpfung, Verstärkung und Schutz im Bau- und Kraftfahrzeugsektor.

Der PACE Award 2015 wurde von Ernst & Young und der Fachzeitschrift Automotive News präsentiert. Die Gewinner der einzelnen Kategorien werden durch unabhängige Jury-Mitglieder bestimmt. <

**Clerep AG**

www.clerep.ch

**> Fix-a-ding neu bei der CLEREP AG**

Die Nachricht war ein Hammerschlag: Matthias Eidner als Mitbesitzer der FIX-A-DING AG teilte mit, es sei kein Geld mehr vorhanden, die Firma werde liquidiert. Eidner und sein Geschäftspartner Reto Frei sind als ehemalige Mitinhaber des Hagel Schaden-Zentrums Ulm in der Ausbeulbranche bestens bekannt. Sie hatten 2004 die HZ Swiss AG gegründet, um in der Schweiz Fuss zu fassen. 2014 erwarben sie die FIX-A-DING AG mit Sitz in Olten. Gründer Markus Erzinger hatte aus Altersgründen eine Nachfolgeregelung gesucht.

Was Eidner und Frei mit dieser Notbremung beabsichtigen, ist nicht klar. Offenbar besteht sei-

tens der Eigner kein Interesse an der Weiterführung der FIX-A-DING AG. Der bisherige Geschäftsführer Stefan Berner ergriff daraufhin die Initiative. Er fand branchenkundige Partner, die unter dem Namen CLEREP AG eine Auffanggesellschaft gründeten. Diese hat per Ende April die Mitarbeitenden, das operative Geschäft und die Markenrechte von fix-a-ding übernommen und für die Bezahlung der ausstehenden Löhne gesorgt. Stefan Berner trägt nun bei der CLEREP AG die Verantwortung. Mit dem gleichen Team wird er fortan unter dem Label fix-a-ding die Ausbeul-Dienstleistungen erbringen und sämtliche Kundenbeziehungen weiterführen. <

**Bosch**

www.bosch.ch

**> Detailarbeit für das CO<sub>2</sub>-Flottenziel**

Sparsame und emissionsarme Fahrzeuge – das verlangt der Gesetzgeber. Autofahrer setzen neben Effizienz auch auf Fahrspass. Dass beides vereinbar ist, zeigt Bosch mit seinen neuen Öko-Innovationen, die offiziell von der EU ausgezeichnet wurden: Generatoren mit Hocheffizienz-Dioden (HED) und aktiver Gleichrichtung

(SAR, Synchronous Active Rectifier). Die beiden Komponenten machen Fahrzeuge sparsamer und effizienter, um die CO<sub>2</sub>-Ziele der EU-Kommission zu erreichen. Die europäischen Vorgaben sehen vor, dass Neufahrzeuge im Jahr 2021 durchschnittlich nur 95 Gramm CO<sub>2</sub> pro Kilometer emittieren dürfen. <

**Roadshow Eco-Mobil on Tour**

www.eco-mobil-on-tour.ch

**> Jetzt 50 Prozent günstiger zu den Professional Days**

Bei der Roadshow Eco-Mobil on Tour in sieben Schweizer Städten und Gemeinden dreht sich alles um energieeffiziente Fahrzeuge. Sie bietet den Besuchern unverbindliche Probefahrten, unmittelbare Vergleiche und eine unabhängige Beratung. Dafür stehen Elektro-, Hybrid- und Erdgasautos, aber auch besonders sparsame Benzin- und Dieselaautos sowie elektrische Kleinmotorfahrzeuge und E-Scooter bereit. Bei jedem Anlass gibt es den Profes-

sional Day – eine Informations- und Networking-Tagung speziell für Fahrzeugbranche, Flottenbetreiber und Gewerbetreibende. Der AGVS unterstützt die Ausstellungsserie Eco-Mobil on Tour. Deshalb erhalten die Mitglieder einen Rabatt von 50 Prozent auf die Teilnahmegebühr der Professional Days. Interessiert? Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@e-mobile.ch. Sie erhalten dann eine Liste aller Anlässe und die Anmeldeunterlagen. <



Einsteigen, testen und vergleichen: Eco-Mobil on Tour bietet den Besuchern die Gelegenheit, sich markenneutral und unverbindlich über verschiedene umweltschonende Autos zu informieren.

**mycar24 Media GmbH**

www.mycar24.ch

**> Onlineportal für Händler und Käufer**

mycar24.ch keine Inserateplattform, sondern unterstützt den Kunden bei der Wahl und beim Kauf seines gewünschten Neuwagens. Mittels einem Neuwagenkonfigurator und der Online-Kaufberatung sind alle im Handel verfügbaren Marken, Modelle, Versionen, Ausstattungen und Farben erhältlich. Händler

profitieren von Angebotsanfragen, die nach Marke und Region eingeteilt sind. Sie können die attraktivsten Offertenanfragen gezielt auswählen und dafür Angebote erstellen. Zusätzlich vermittelt der Onlinedienst auch Prospekt-, Probefahrt-, Versicherungs- und Finanzierungsanfragen für Neuwagen. <

**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,  
Einzelnnummer 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: Reinhard Kronenberg (kro),  
Sascha Rhyner (srh), Jean-Pierre Pasche (jpp),  
Bruno Sinzig (bs)Weitere Beiträge von:  
Antonio D'Agostino, Jennifer Isenschmid,  
Olivier Maeder, 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  
schweizAuto Gewerbe Verband Schweiz  
Union professionnelle suisse de l'automobile  
Unione professionale svizzera dell'automobile

Das nächste saubere  
Putztuch ist nur  
einen Handgriff entfernt.

**WIR MANAGEN DAS**

