

AUSGABE 9 – SEPTEMBER 2017

AUTO INSIDE

Das Fachmagazin für die Schweizer Garagisten

Wie das Geschäft mit den Winterreifen rund läuft
Seite 10–61

Weshalb die Reform der Altersvorsorge zu einer
Zwei-Klassen-AHV führt
Seite 92–93

Wie mit der Reparatur von Frontscheiben Geld
zu verdienen ist
Seite 100–101



DAMIT DIE SICHERHEIT IM WINTER TRIUMPHIERT

ESA-Tecar Super Grip 9 | 9 HP | SUV
meinpneu.ch | esashop.ch

Meine
ESA+ TECAR
Zusammen sind wir stark

Das **grösste** Reifensortiment ...

Technomag bietet ein komplettes Reifensortiment für Pkw sowie für Offroader und Transporter an. Im Angebot finden sich alle Premiumreifenmarken. Die überdurchschnittlich hohe Kapazität unserer Regional-lager sorgt für eine erstklassige Verfügbarkeit. Zudem profitieren Sie von einer grossen Auswahl an Alu- und Stahlfelgen, welche direkt ab Lager lieferbar sind.

... mit dem
schnellsten
Lieferservice



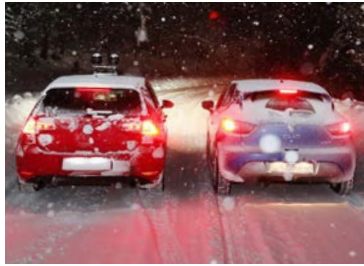
Das komplette
Reifenservice-
Sortiment
bei Technomag.

TECHNOMAG

Technomag AG
www.technomag.ch

Über **250'000 Artikel** sofort lieferbar

September 2017



10 Die Reifentests des TCS gehören zu den von Konsumenten meist-beachteten überhaupt. Sie beeinflussen die Reifenwahl und damit das Reifengeschäft von Garagisten und Zulieferern.



70 Am 15. und 16. September führt die SAG die Fachmesse Swiss Automotive Show durch. Auf 2500 Quadratmetern präsentieren mehr als 70 Zulieferer und Hersteller über 120 Marken. Wir sprachen mit SAG-CEO Sandro Piffaretti (r.) und Verwaltungsratspräsident Olivier Métraux.



Titelseite:
ESA Tecar:
Damit die
Sicherheit
im Winter
triumphiert.

Editorial

5 Chance als Mobilitätsdienstleister nutzen

6 Kurz notiert

Reifen, Räder, Fahrgestell

- 10 So testet der TCS Winterreifen
- 16 Pirelli: Homologierte Reifen
- 18 Michelin: Abfahren bis zur Verschleissgrenze
- 20 Cooper: Im Internet gibt es keine Beratung
- 22 ESA Tecar: Massgeschneidert für die Schweiz
- 25 Apollo Vredestein: The Innercircle
- 26 Bridgestone: Nachhaltigkeit
- 27 Yokohama: Romana Möckli im Interview
- 29 Continental: 50 Jahre Contidrom
- 30 Nokian: Mindestens drei Innovationen
- 33 Amag: Bereit fürs Winterreifengeschäft
- 34 Abt: Saubere Räder, saubere Sache
- 35 KW-automotive: Ein neues Standbein
- 36 Gassner: Wer pfuscht, riskiert Leben
- 39 KSU: Zusatzgeschäft dank Hunter Hawk Eye
- 41 Autotechnik: Ungebremstes Wachstum
- 42 SAG: Platz für 45000 Reifen
- 43 Motorex: Tyre Mounting Fluid
- 44 Ronal: Nachhaltig produzierte Räder
- 47 Neuheiten aus der Reifenwelt
- 59 ROP: Kein Grund, nicht mitzumachen

Werkstatt und Kundendienst

- 62 RTS: Der AEC im Fernsehen
- 63 AEC-Newcomer Juni und Juli
- 64 DAB+: Die Zeit läuft
- 66 Garagistenzmorge: GP Garage, Niederglatt

Swiss Automotive Show

- 70 Interview mit O. Métraux und S. Piffaretti
- 74 Derendinger: Starke Konzepte
- 75 Technomag: TechnoStore
- 77 Matik: Kurze Standzeiten für Nutzfahrzeuge
- 78 Das zeigen die über 70 Aussteller

Nutzfahrzeuge

- 90 Unterwegs mit der «Trucker Lady»
- 91 transport-CH: Die Vorbereitungen laufen

Politik

- 92 Altersvorsorge 2020: AGVS sagt «Nein»
- 94 Gibt es bald wieder Abgasprüfungen?
- 95 «Anti-Stau»-Initiative im Kanton Zürich

Verband

- 97 90 Jahre AGVS: Unterwegs in die Zukunft
- 98 Diesel-Thematik: Ruhig bleiben

Auto und Wissen

- 100 Steinschlag als Ertragsquelle

Beruf und Karriere

- 102 Karriereportal Gateway
- 104 FutureDays: Wie weiter nach dem QV?
- 106 Business Academy
- 108 Autoberufe: Neues Key Visual
- 110 Regionale Weiterbildungsmöglichkeiten
- 111 Garagen-Marketing-Camp: Premiere
- 112 Stärkung der höheren Berufsbildung

Management und Recht

- 113 FIGAS: Finanzielle Führung von Betrieben

Sektionen

- 114 Lehrabschlussfeiern

118 Garagenwelt

119 Impressum



Ihr Partner für das kundenfreundliche Autohaus:

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

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



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

präsentiert

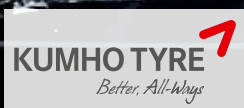
SWISS AUTO MOTIVE SHOW

15.-16.09.2017
NIEDERBIPP

Die besten Marken bei Ersatzteilen, Werkstattausrüstung
und Verbrauchsmaterial

Zahlreiche Neuheiten von den Hauptlieferanten
der Automobilindustrie

Exklusive Sonderangebote – nicht entgehen lassen



Die Chance als Mobilitätsdienstleister nutzen

Liebe Leserin, lieber Leser

Das mediale Sommerloch konnte doch noch mit knackigen Schlagzeilen gefüllt werden. Die «Dieselthematik» wurde zur rechten Zeit nochmals so richtig hochgekocht. Ein namhaftes Schweizer Blatt liess sich sogar zur Aussage verleiten, dass der Brennstoffmotor ein Auslaufmodell sei. Eine vernünftige Analyse der Vor- und Nachteile zum Dieselantrieb käme zu anderen Schlüssen. Der Dieselantrieb ist und bleibt eine äusserst effiziente Antriebstechnologie. Der Verbrennungsmotor wird noch für lange Zeit die meistgenutzte Antriebsquelle bleiben.

Interessant ist zu beobachten, dass der Anteil der reinen Elektrofahrzeuge zwar leichte Marktanteile gewinnt, aber nach wie vor den Durchbruch nicht schafft. Eher dürfte die Zukunft dem Hybridantrieb gehören. Langfristig werden sich die unterschiedlichen Antriebskonzepte hinsichtlich Kosten, Komfort und Reichweite angleichen.

Für uns Garagisten ist der mediale Hype um den Dieselantrieb auch eine Chance, die wir als Mobilitätsdienstleister nutzen müssen. Die Autofahrerinnen und Autofahrer erwarten, von «ihrem» Garagisten richtig beraten und



«Der Dieselantrieb ist und bleibt eine äusserst effiziente Antriebstechnologie.»

betreut zu werden. Hier können wir unsere hohe Fachkompetenz bei technischen Nachbesserungen und insbesondere bei Fragen zur Neuananschaffung eines Autos einsetzen. Also unsere Kunden noch besser bei der Wahl des für ihre Mobilitätsbedürfnisse ideal passenden Autos beraten.

Das klingt banal. Ist es aber nicht. Unsere Kunden sind in aller Regel sehr gut informiert über Preise und Ausstattung. Nachfragen zum täglichen Einsatz des Autos oder beispielsweise zum Thema Elektroladestationen tragen dazu bei, die richtige Wahl der Motorisierung und des Antriebes zu bestimmen.

Energieeffizienz und Komfort in der Mobilität bei möglichst wenig Umweltbelastung: Diese Forderung werden die Gesellschaft und die Politik in Zukunft noch mehr umtreiben. Die Zustimmung zur Energiestrategie 2050 machte dies deutlich. So muss – zum Beispiel – der CO₂-Ausstoss pro Kilometer ab 2020 von heute 130 Gramm auf 95 Gramm gesenkt werden. Um diese Forderung einhalten zu können und hohe Bussen zu vermeiden, sind alle möglichen Massnahmen zur Reduktion der Emissionen einzusetzen.

Dazu gehört nebst dem sorgfältigen Unterhalt und einer ökonomischen Fahrweise auch die richtige Wahl der Bereifung. In diesem AUTOINSIDE finden Sie relevante Informationen über die wichtigen Anbieter von Reifen und Rädern sowie interessante Neuigkeiten aus der Reifen- und Rädertechnologie.

Nun wünsche ich Ihnen einen guten Geschäftsverlauf und viele interessante Kundengespräche zu Fragen rund um die Mobilität und Energieeffizienz.

Herzliche Grüsse

Urs Wernli
Zentralpräsident

Alles für trendige Looks.

AEROLIFT petex LAMPS



CHEMUWA



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

Diego Battiston neuer Director Fleet & Business Sales

Diego Battiston übernimmt ab sofort die Verantwortung als Director Fleet & Business Sales bei FCA Switzerland. Der 52-jährige Schweizer mit italienischen Wurzeln war zuletzt als Managing Director bei Hyundai Suisse tätig und verfügt über eine langjährige Erfahrung in der Schweizer Automobilbranche. **Maria Grazia Davino**, Managing Director FCA Switzerland SA, betont: «Mit Diego Battiston haben wir eine erfahrene Führungskraft und einen ausgewiesenen Fachmann, der die Präsenz der FCA im Bereich Fleet & Business



Diego Battiston wechselt von Hyundai zu Fiat Chrysler.

Sales weiterentwickeln wird.» Der bisherige Verantwortliche **Tobias Dilsch** hat das Unternehmen aufgrund einer neuen beruflichen Herausforderung verlassen.

Auszeichnung für die besten Ford-Händler

Für die Besten gab es nur das Beste: Ford lud die Tophändler des Jahres 2016 zu einem exklusiven Erlebnis nach Athen. Vier Ford-Händler



Diese Ford-Händler kamen in den Genuss einer Reise nach Athen (von links): Marina Reichmuth und Hans Küng (Autohaus Imholz AG), Claudia und David Frey (Ford Schweiz), Vincent Martin (Garage Bel-Air SA), Nadine und Laurent Schmitt (Garage Schmitt SA), Suzanne und Georges Bovet (Garage Carrosserie Georges Bovet SA).

aus der Schweiz gewannen den sogenannten «Chairman's Award», Fords Auszeichnung für Topleistungen. Das sind (in alphabetischer Reihenfolge): **Imholz Autohaus AG**, Cham; **Garage Bel-Air SA**, Yverdon-Les-Bains; **Garage Carrosserie Georges Bovet SA**, Grolley; **Garage Schmitt SA**, Clarens. Herausragende Verkaufsergebnisse reichen nicht aus, um den Chairman's Award zu gewinnen. Ein zentraler Faktor ist auch die Kundenzufriedenheit. Nur Händler, deren Kundinnen und Kunden nach einem Fahrzeugkauf oder Service die Leistungen mit Bestnoten bewerten, kommen in die engere Auswahl für diese Trophäe. **David Frey**, Director Sales, Ford Motor Company (Switzerland) SA, reiste mit den Gewinnern des Chairman's Award nach Athen, wo sie mit den Siegerinnen und Siegern aus anderen Ländern Europas sowie Executives der Ford Motor Company und Ford Europa ihren Erfolg feierten. Höhepunkte waren ein Gala-Diner, Fahrten mit dem neuen

Ford Fiesta und Tests der Ford Performance-Fahrzeuge auf einer Rennstrecke.

André Koch AG neuer Generalimporteur von DeBeer

Im Rahmen der weiteren Wachstumsstrategie ist die **André Koch AG** seit dem 1. September 2017 Generalimporteur der Valspar Corporation mit der Marke DeBeer. Valspar gehört seit dem 1. Juni 2017 zur Sherwin-Williams Company und ist weltweit führend in der Beschichtungsindustrie. Mit den Lackmarken DeBeer und Valspar bietet der Konzern seinen Kunden innovative

und qualitativ hochwertige Produkte mit einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis. Dank Synergien unter den Lackmarken kann das Unternehmen weiter in den Ausbau des Schulungszentrums am Standort Urdorf investieren, die Kompetenz in Koloristik und Anwendungstechnik ausbauen und eine höhere Verfügbarkeit des Verkaufsdienstes gewährleisten. Der Verkauf von DeBeer und Valspar erfolgt primär über die Händler Pro-Market GmbH und Hänni Autoteile GmbH. **Ezio Braggio**, Präsident EMEA Valspar: «Wir haben mit der André Koch AG einen erfahrenen und schlagkräftigen Partner gefunden und



André Koch baut aus (von links): Florian Stähli (CFO André Koch AG), Theo Wemmers (Verkaufsleiter DACH Valspar), Ezio Braggio (Präsident EMEA Valspar), Heike Arnold (Business Development Managerin André Koch AG), Enzo Santarsiero (CEO André Koch AG), Zvonimir Simunovic (Market Manager DACH Valspar).

Unternehmerische Freiheit

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

freuen uns auf eine erfolgreiche Partnerschaft.»

Neuer Marketingchef für Nissan

Der Nachfolger von **Claudia Meyer** als Marketingdirektorin bei Nissan Schweiz – sie wurde per 1. März zum Country Director befördert – heisst **Tobias Dilsch**. Der 42-Jährige



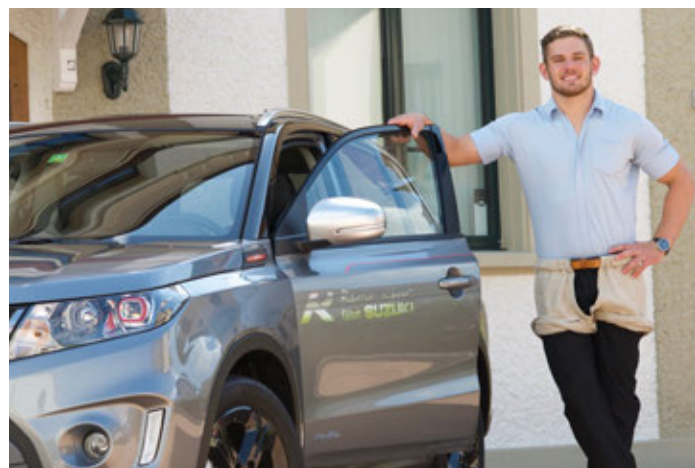
Der neue Nissan-Marketingdirektor Tobias Dilsch ist ein Branchenkenner.

ist ein echter Branchenkenner: Für seine Tätigkeit als neuer Marketingdirektor bei Nissan Switzerland bringt er nach mehr als 15-jähriger beruflicher Erfahrung eine umfassende Expertise in der Automobilbranche mit. Tobias Dilsch beendete zunächst sein Studium an der Technischen

Hochschule Darmstadt mit dem Abschluss Diplom-Ingenieur. Anschliessend begann er seine Karriere in der Automobilbranche, die ihn für die Fiat-Gruppe unter anderem nach Italien, Österreich, Deutschland sowie in die Schweiz führte. Tobias Dilsch trat seine neue Stelle am 1. September 2017 an.

Schwung für Suzuki

Spitzenschwinger **Remo Käser** (20) ist neuer Suzuki-Marken-Botschafter. Ab sofort ist er mit einem Suzuki Vitara Boosterjet unterwegs: «Der Suzuki Vitara passt perfekt zu mir. Die neuste Multimedia-Technologie, Fahrunterstützungen, 4x4, ein ideales Platzangebot und dazu dynamisch und stylish. Es erfüllt mich mit Stolz und gleichzeitig ist es Ansporn, dass ich mit Suzuki auf die kompakte Nr. 1 als Partner zählen darf, ergänzt Käser. «Suzuki ist stolz darauf, mit Remo Käser eine bodenständige, aber gleichzeitig moderne junge Persönlichkeit auf dem Weg zu begleiten. Mit seiner erfrischenden und auf-



Der Schwinger Remo Käser neben seinem neuen Suzuki Vitara.

geschlossenen Art vereint er die ländlichen mit den urbanen Werten wie kein anderer. Das passt perfekt zu Suzuki», sagt **Stefan Gass**, Geschäftsführer Suzuki Automobile Schweiz AG.

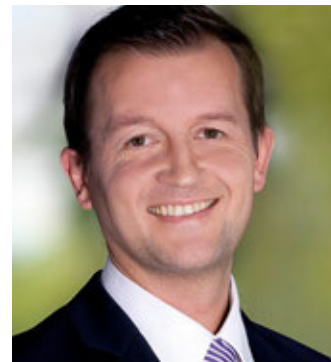
Eurotax Schweiz im Wandel

Eurotax Schweiz, Teil der Autovista Group, stellt sich für die Anforderungen der digitalen Unternehmenszukunft neu auf. Im Rahmen der strategischen Veränderungsprozesse kommt es zu Wechseln in der Führungsmannschaft. **Martin Novak** (49)



Martin Novak übernimmt als Managing Director auch die Schweiz.

übernimmt als neuer Managing Director – zusätzlich zu Österreich – auch die Leitung von Eurotax in der Schweiz und löst damit **Eric Sagarra** ab. Sagarra war während vielen Jahren in verschiedenen Führungspositionen für Eurotax tätig und hat das Unternehmen massgeblich mitgeprägt. Eric Sagarra verlässt Eurotax auf eigenen Wunsch, um eine neue Herausforderung anzunehmen. Bereits seit 1. Juli 2017 leitet **Matthias Bischof** als neuer Sales Director den Bereich Vertrieb/Verkauf.



Matthias Bischof ist neuer Sales Director bei Eurotax.

Mauro Carlucci wird Sales Director von Maserati Schweiz

Der eidgenössisch diplomierte Verkaufsleiter **Mauro Carlucci** ersetzt in seiner neuen Funktion bei Maserati Schweiz **Sandro Campisi**, der nach zweieinhalb Jahren das Unternehmen verlässt, um eine neue Herausforderung anzunehmen. Carlucci war in seiner bisherigen Tätigkeit als District Manager bei Seat für die Betreuung, das Coaching und die Weiterentwicklung der Vertriebspartner zuständig. «Wir freuen uns sehr, mit Mauro Carlucci einen ausgewiesenen und erfahrenen Fachmann mit an Bord zu haben», sagt **Piergiorgio Cecco**, CEO Maserati Schweiz.



Mauro Carlucci wechselt von Seat zu Maserati.

le GARAGE,
das partnerschaftliche
Garagenkonzept Ihrer ESA



le GARAGE

Die Marke Ihrer Wahl



Abgänge bei Hostettler (von links): Severin Kollros und Gianfranco Hirschi beim gemeinsamen Auftritt am Auto-Salon 2017 in Genf.

Sesselrücken bei Hostettler

Martin Schmied übernahm per 1. September als neuer Geschäftsführer bei der Hostettler Autotechnik AG und folgt auf **Gianfranco Hirschi**, der die Position des Geschäftsführers bei der Hostettler Autotechnik AG im März 2016 antrat. Seit April 2016 verantwortete Schmied die Geschäfte von Tesla Schweiz; zuvor war er Geschäftsführer bei Harley-Davidson in der Schweiz und in Österreich. Auch Marketingleiter **Severin Kollros** hat das Unternehmen verlassen.



Martin Schmied wechselt von Tesla zu Hostettler.

Opel-Manager geht zu Nissan Schweiz

Personalwechsel im Management von Nissan Schweiz: **Herbert Konrad** wird Direktor «Dealer Network Development and Customer Quality». Der 52-Jährige arbeitet seit 33 Jahren in der Autobranche bei Händlerbetrieben und Importeuren. Sein Werdegang führte ihn unter anderem als «Product- und

Division Manager» zu Harley-Davidson und den Schweizer Importgesellschaften von Seat und VW Nutzfahrzeuge, wo er als Sales Manager den Vertrieb verantwortete. In den vergangenen drei Jahren war Herbert Konrad für Vertrieb Fleet & Key Accounts bei Opel Switzerland zuständig.



Herbert Konrad stösst von Opel zu Nissan.

Marco Göbel wird neuer Direktor Michelin Schweiz

Mit Wirkung zum 1. Juli 2017 übernahm **Marco Göbel** (52) die Funktion des Direktors von Michelin in der Schweiz. Er tritt die Nachfolge von **Philip Cordes** (38) an, der innerhalb der Michelin-Gruppe andere



Marco Göbel folgt auf Philip Cordes.



Das Team und der Gewinner (von links): Hanspeter Flückiger, Service Manager; Andreas Hartmann, Schulungsleiter (beide Suzuki Schweiz); Premtim Berisha, Leader Service Flammer Glarus, Shinji Ishikawa, General Manager Service, SMC.

Aufgaben übernimmt. Nach seinem Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Paderborn begann Göbel seine Laufbahn in der Kredit- und Finanzwirtschaft. Zu Michelin kam er im Mai 2011 als Leiter der Abteilung Kreditmanagement und Debitorenbuchhaltung für Deutschland, Österreich und die Schweiz. Zuletzt hatte er die Position des regionalen Verkaufsleiters für Nutzfahrzeugreifen inne.

Schweizer holt Bronze

Premtim Berisha, Werkstatthelfer des Autocenters K. Flammer in Glarus, holte an der Europäischen Suzuki Service Skill Competition 2017 die Bronzemedaille. Vom 27. bis 29. Juni 2017 führte die Suzuki Motor Corporation den europäischen Wettbewerb im idyllischen Gut Brandlhof in Saalfelden (Österreich) durch. Premtim Berisha, der sich als Schweizer Meister für die Teilnahme qualifiziert hatte, lieferte ein ausgezeichnetes Resultat. Theoretisches Wissen, Handhabung der Werkstattdokumentation sowie Anwendung des SDTII Suzuki Testers seien weitere Voraussetzungen für die praktischen Arbeitsposten gewesen. **Andreas Hartmann**, Schulungsleiter der Suzuki Automobile Schweiz AG, begleitete Premtim Berisha während des Wettbewerbs und meinte dazu: «Berisha lieferte

in allen Bereichen ein ausgezeichnetes Resultat ab und verdiente sich damit die Bronzemedaille.»

Neues Gesicht für die AGVS-Medien

Per 7. August 2017 stiess **Tatjana Kistler** (27) zum AGVS-Medien-Team. Kistler hat an der Universität Zürich einen Master in Geschichte



Tatjana Kistler bringt frischen Wind ins Team der AGVS-Medien.

und Germanistik erworben und verfügt über einen Bachelorabschluss in Politikwissenschaften sowie über ein CAS-Diplom in Journalismus und PR. Sie war über zehn Jahre lang als Redaktorin und freie Journalistin tätig. Tatjana Kistler ersetzt als leitende Redaktorin Mobilität **Mario Borri**, der das Team auf eigenen Wunsch verlässt.



Täglich aktuelle News:
www.agvs-upsa.ch



PROFESSIONELLES
KUNDENBINDUNGS-CENTER

PERSÖNLICHE
UNTERSTÜTZUNG

OPTIMALES
SCHADENMANAGEMENT



Die Welt verändert sich. Ihre Kunden bleiben.

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

**CG CAR-GARANTIE
VERSICHERUNGS-AG**

Erlenstrasse 33
4106 Therwil

TEL 061 426 26 26
MAIL info@cargarantie.ch

www.cargarantie.ch



CarGarantie[®]
takes the risk out

Die Jagd nach den Sternen

Winterreifentest: Der TCS

Die Reifentests des TCS gehören zu den von Konsumenten meistbeachteten überhaupt. Sie beeinflussen die Reifenwahl und damit das Reifengeschäft von Garagisten und Zulieferern. AUTOINSIDE wirft einen Blick hinter die Kulissen und zeigt, wie die Tests organisiert und warum sie so verlässlich sind. Reinhard Kronenberg, Redaktion

■ «Den perfekten Reifen gibt es nicht», dämpft Pascal Berchtold, Leiter Technik & Wirtschaft beim Touring Club Schweiz (TCS), allfällige Erwartungen. Es gehe stets um ein möglichst ideales Zusammenspiel zwischen den hauptsächlichen Leistungskriterien wie Trocken- und Nassverhalten, Testprozedur auf Schnee und Eis, Geräuschentwicklung, Verbrauch und Verschleiss. Ausgewogene Reifen würden entsprechend in allen Kriterien möglichst gute Leistungen aufweisen. «Wer aber ein bestimmtes Leistungskriterium besonders gewichten will und deshalb beispielsweise vor allem auf Verschleissfestigkeit wertlegt, kann durchaus auch mit einem 3-Sterne-Reifen gut beraten und bedient sein.»

Den perfekten Reifen gab es beim letzten Winterreifentest des TCS ohnehin nicht, nicht einmal die Höchstnote «hervorragend», weil aufgrund der Gewichtung der einzelnen Kriterien kein Reifen über 80 Prozent der maximalen Gesamtbewertung erreicht hat. Die Testresultate weisen teilweise grosse Unterschiede

auf: «Wir haben regelmässig sehr ausgewogene und deshalb mit «sehr empfehlenswert» benotete Reifen im Test, aber durchaus auch solche, die eklatante Schwächen aufweisen», sagt Berchtold. Das Spektrum sei also breit. Gerade deshalb sei eine umfassende Information vom Garagisten zum Endkunden auch so entscheidend.

18 entscheidende Kriterien

Der TCS ist Teil eines Reifenkonsortiums, das sich aus den grössten Mobilitätsclubs Europas zusammensetzt. Dieser Rahmen erlaubt es, wertvolle Synergien zu nutzen, auch finanzielle. Der gemeinsam mit ADAC (Allgemeiner Deutscher Automobil Club), ÖAMTC (Österreichischer Automobil-, Motorrad- und Touringclub) und weiteren Partnern konzipierte und umgesetzte Reifentest beurteilt nicht weniger als 18 Kriterien beim Winterreifentest und 13 Kriterien beim Sommerreifentest. Auf diese Weise wurde dieser Reifentest zur anerkannten Referenz – für Hersteller, für Garagisten,

bringt Licht ins Dunkel

Seit 120 Jahren im Dienst der Verkehrssicherheit

Der TCS ist der mit Abstand grösste Mobilitätsclub der Schweiz und setzt sich seit mittlerweile 120 Jahren auf verschiedenen Ebenen für Unfallprävention und Verkehrssicherheit ein. Teil dieses umfassenden Engagements sind regelmässige Tests von Fahrzeugen und Fahrzeugzubehör. Die Reifentests gehören in diesem Bereich zu den am meisten beachteten Testreihen. Das hat sicher auch damit zu tun, dass Reifen zu den wichtigsten Fahrzeugkomponenten für die Verkehrssicherheit gehören. Letztlich geht es dem TCS darum, seinen Mitgliedern und allen anderen Konsumenten objektive und verlässliche Grundlagen für einen optimalen Kaufentscheid zur Verfügung zu stellen. «Wir sind als Club auch hier an der Seite unserer Mitglieder und bieten Rat, Schutz und Hilfe», sagt TCS-Experte Pascal Berchtold.



Auf dem Prüfstand: 18 TCS-Kriterien müssen Winterreifen standhalten.



Zulieferer und auch für Endkunden. Der TCS-Reifentest und dessen Resultate werden jeweils von vielen mit Spannung erwartet. Das zeigt sich unter anderem auch daran, dass die entsprechenden Artikel auf AGVS Online zu den am meisten angeklickten gehören. Und weil das Testverfahren so breit abgestützt ist und stets transparent umgesetzt wird, sind die Resultate nachvollziehbar, verlässlich und dementsprechend anerkannt. «Der Test», so Berchtold, «hat sich bewährt und entsprechend fallen die Rückmeldungen auch meistens sehr positiv aus.»

«Gerade weil unsere Tests so verlässlich sind, ist die Sternbewertung des TCS für viele Kunden ein entscheidendes Kaufkriterium», sagt Berchtold. Das Farbschema in den Broschüren mit den Testergebnissen ermöglicht es dem Kunden, die Resultate nach Kriterien zu filtern und so den für die individuellen Bedürfnisse optimalen Reifen auszuwählen.

Knapp eine Million Franken pro Test

Doch das hohe Testniveau hat seinen Preis: «Für das Gesamtprojekt von Sommer- und Winterreifentests werden jeweils Kosten von knapp unter 1 Million Euro veranschlagt», verrät Berchtold. Diese Kosten für die Tests werden entsprechend der Grösse und der Mitgliederzahl unter den partizipierenden Clubs aufgeteilt. «Das ist ausgesprochen gut investiertes Geld, wenn man die wichtigen Erkenntnisgewinne bei einem für die Verkehrssicherheit so entscheidenden Element wie dem Reifen betrachtet.» <



Die TCS-Teststrecken in verschiedenen europäischen Ländern haben es in sich.



Weitere Infos unter:
www.tcs.ch



Im Fokus: Die Winterreifen werden durch den TCS auf Herz und Nieren geprüft.

So laufen die Tests ab

kro. Der TCS führt die Tests an Winter- und Sommerreifen nun schon seit 44 Jahren durch und konnte über diese Zeitspanne wertvolle Erfahrungen und Kompetenzen entwickeln. Die Tests finden in verschiedenen Ländern Europas auf dafür ausgesuchten Teststrecken oder in entsprechenden Testcentern statt.

Grösstenteils liegen diese Testanlagen in Deutschland, Finnland oder Italien. In der Schweiz wird seit einem Jahr nicht mehr getestet, da die ungünstigen Witterungsverhältnisse häufige Testabbrüche zur Folge hatten und die Tester jeweils nach Finnland ausweichen mussten.

Produkte werden anonymisiert

Grob zusammengefasst läuft der gesamte Prozess der Reifentests wie folgt ab: Zu Beginn bestimmt das internationale Konsortium entsprechend der Marktrelevanz die zu testenden Reifen. Danach erfolgt der Reifeneinkauf im freien Markt. Vor den eigentlichen Tests werden sämtliche Testreifen auf trockener Fahrbahn eingefahren. Dabei wird jeweils eine Strecke von rund 500 Kilometern zurückgelegt.

Bei den Tests selber wird anschliessend das reifenspezifische Fahrverhalten anhand von praktischen Fahrversuchen auf verschiedenen Testgeländen auf trockener und nasser Fahrbahn ermittelt und ausgewertet – im Winter selbstverständlich auch auf schneebedecktem und vereistem Strassenbelag. Getestet werden primär das Verhalten der Pneus bezüglich Geräuscent-

wicklung, Treibstoffverbrauch, Verschleiss und Schnelllauf. Mit Ausnahme der Verschleissmessungen werden alle Prüfungen auf abgesperrten Teststrecken durchgeführt. Jedem Testprodukt wird nach Zufallsprinzip eine Zahl zugeordnet, um die zu testenden Produkte zu anonymisieren. Die Testfahrer wissen also nicht, welche Reifenmarke sie gerade testen. Sämtliche Messergebnisse und Beurteilungen werden bis zum Abschluss der Reifentests unter der entsprechenden Referenznummer gespeichert. Nach den Tests erfolgt dann die Kommunikation und Publikation über die verschiedenen Kanäle.

Vollamtlicher Projektleiter

Beim TCS allein ist ein Mitarbeiter vollamtlich für die Projektleitung der Reifentests zuständig. Weitere Mitarbeitende im Marketing- und im Kommunikations- sowie im Administrationsbereich mit Übersetzungsdiensten sorgen für eine termingerechte Aufbereitung, Kommunikation und Publikation der Resultate in allen Landesteilen der Schweiz.

Der Projektleiter ist ausserdem sehr gut mit dem Konsortium vernetzt und verantwortet neben interdisziplinären Aufgaben auch ganze Teilbereiche der Reifentests, beispielsweise Objektivmessungen. Und aufgrund dieser internationalen Vernetzung ist der verantwortliche Projektleiter auch viel unterwegs, in Europa und darüber hinaus.

2017 NEW PRODUCT

WINGUARD *Sport 2*

ULTRA-HIGH PERFORMANCE ALPINE



NEXEN TIRE



Mit uns als Reifenpartner gehören Sie zu den Siegern!



Profitieren Sie jetzt von einmaligen Vorteilen:

- Attraktive Preise
- Initialbestellungen bereits ab 20 Reifen
- Top IB-Konditionen
- Valutazahlung*
- Bei IB-Zielerreichung 4 Gratisreifen

Informationen unter
044 846 14 00 oder ib@amag.ch

JETZT AKTUELL

Wettbewerb

Über 40 Event-Reisen
zu gewinnen.

amag

* Bei einer Initialbestellung ab 20 Reifen zwischen dem 17.8. und 19.10.2017.



Interview mit Pascal Berchtold, Leiter Technik & Wirtschaft beim TCS

Die Beratung darf sich nicht allein an Sternen orientieren

Testresultate zu beachten, ist nur ein Aspekt im Verkaufsprozess. Pascal Berchtold, Leiter Technik & Wirtschaft beim TCS, empfiehlt dem AGVS-Mitglied, die jeweiligen Bedürfnisse mit dem Kunden sorgfältig abzuklären und dessen Ansprüche zu definieren. Reinhard Kronenberg, Redaktion

■ Herr Berchtold, was empfehlen Sie dem Garagisten in Bezug auf das Thema Reifen, wenn er seine Endkunden berät?

Pascal Berchtold: Bei einer gezielten Beratung ist es entscheidend, gemeinsam mit dem Kunden die genauen Bedürfnisse abzuklären und die Ansprüche zu definieren, die an einen Reifen gestellt werden. Nur so kann sichergestellt werden, dass der Kunde auch den passenden Reifen erhält. Wertvolle Tipps und Hinweise, die auch in die Beratung einfließen können, findet der Garagist unter anderem in unseren Infobroschüren.

Wie schätzt der TCS die qualitative Entwicklung der Reifen in den vergangenen zehn Jahren ein?

Die verschiedenen Forschungs- und Entwicklungsabteilungen arbeiten laufend an neuen Technologien und streben ständige Verbesserungen an. Das stellen wir an den immer besser den Bedürfnissen angepassten Reifen bis hin zu besser werdenden Ganzjahresreifen fest. Wir behalten die Entwicklungen stets im Auge und geben entsprechende Tipps zum richtigen Umgang.

Gab es Versuche seitens von Herstellern, die Resultate zu beeinflussen?

In unserem Test ist es kaum möglich, die Resultate zu beeinflussen. Denn die rund 1200 Reifen pro Test werden nicht über die Hersteller bezogen, sondern im regulären Handel eingekauft. Ausserdem werden die Resultate laufend mit den entsprechenden Referenzreifen verglichen. Sind die Abweichungen zu gross, fallen die Probanden aus dem Test. <



Pascal Berchtold,
Leiter Technik & Wirtschaft beim TCS.

Pirelli

«Homologationen sind ein gutes Verkaufsargument»

Seit über 30 Jahren entwickelt Pirelli Reifen für die Autohersteller und lässt diese für die jeweiligen Modelle abnehmen. AUTOINSIDE sprach mit Pirelli Schweiz Direktor Dieter Jermann über die Bedeutung von homologierten Reifen. **Mario Borri**, Redaktion



Pirelli Schweiz Direktor Dieter Jermann in seinem Büro im Schweizer Pirelli-Headquarter in Basel.

■ Homologation nennt man die technische Abnahme eines Reifens für ein bestimmtes Fahrzeugmodell durch den jeweiligen Hersteller. Bevor der Pneu aber zugelassen und je nach Hersteller gekennzeichnet wird, muss er zahlreiche Testkriterien erfüllen. Doch dann garantieren die OE-Reifen (Original Equipment), dass Fahrzeug inklusive Karosserie, elektronische Systeme und Reifen perfekt aufeinander abgestimmt sind. Sobald die Reifen produziert werden, gehören sie zur Erstausrüstung des Wagens ab Werk.

Massgeschneiderte Reifen perfektionieren Fahreigenschaften

Der italienische Reifenhersteller Pirelli gehört zu den Pionieren im Erstausrüstungsgeschäft. Den Anfang machte Mitte der 1980er-Jahre ein P Zero für den Ferrari F40.

Seither sind über 2200 Homologationen hinzugekommen. «Das war der eigentliche Beginn unserer «Perfect Fit»-Strategie. Denn massgeschneiderte Pneus perfektionieren das Zusammenspiel von Fahrzeug und Reifen. Sie sind speziell darauf ausgelegt, die Leistungseigenschaften des Fahrzeugs weiter zu optimieren und gleichzeitig ein einzigartiges Fahrerlebnis bei grösstmöglicher Sicherheit zu ermöglichen», erklärt Pirelli Schweiz Direktor Dieter Jermann.

Pirelli entwickelt heute die Reifen der Fahrzeuge von morgen

Der Entwicklungsprozess eines neuen Erstausrüstungsreifens beginnt Jahre bevor das Fahrzeug auf den Markt kommt. Jermann: «Die Entwicklungsabteilung von Pirelli arbeitet bereits heute an den Reifen von 2019 und 2020.» Der Prozess, der Design,

Prototypen-Entwicklung und Tests sowie die Industrialisierung umfasst, dauert rund drei Jahre. Dann erst beginnt der Homologationsprozess. Um zugelassen zu werden, muss der Reifen mehr als 40 Testkriterien bestehen. «Das ist eine sehr strenge Prozedur. Zum Vergleich: Auf dem EU-Reifenlabel werden nur drei Kriterien abgebildet. Und die unabhängigen Fachmagazine oder der TCS prüfen in ihren Reifentests zehn Kriterien», weiss der Pirelli Direktor.

Pro Jahr rund 250 Reifen-Homologationen

So kommen bei Pirelli pro Jahr rund 250 neue Homologationen hinzu – Tendenz steigend. Denn neben den Erstausrüstungsreifen für Ferrari & Co. kommen auch immer mehr gekennzeichnete Reifen fürs Premiumsegment um Audi, BMW und Mercedes

hinzu. Jermann: «Mit diesen populären Marken machen wir Masse und steigern unsere Erfahrung. Damit verschaffen wir uns einen technologischen Vorsprung gegenüber unseren Konkurrenten.»

Der Garagist als kompetenter Reifenpartner

Homologierte Reifen bieten einen Mehrwert. Ein gekennzeichnete Reifen ist ein Originalersatzteil und preislich höher positioniert. Händler und Garagisten generieren somit eine grössere Marge. Bei der steigenden Anzahl der homologierten Reifen nimmt natürlich die Komplexität des Reifengeschäfts zu. «Von einer einzigen Dimension gibt es zum Teil zehn verschiedene Ausführungen. Der Garagist muss sich gut auskennen und planen, welche Ausführungen er an Lager nimmt», so Dieter Jermann. Pirelli sieht aber gerade dabei eine Chance für die Garagisten; indem sie sich Reifenkompetenz aneignen und den Kunden individuell bedienen.

Das Homologationsdisplay hilft den Garagisten

Jermann: «Um dem Garagisten zu helfen, ihre Kunden fachmännisch zu beraten



Mit dem Homologationsdisplay kann der Garagist dem Kunden einfach aufzeigen, welches die Vorteile eines homologierten Reifens sind.

und damit einen Mehrwert zu schaffen, haben wir das Homologationsdisplay entwickelt. Auf dem Thekendisplay kann der Garagist seinem Kunden einfach aufzeigen, welches die Unterschiede zwischen einem homologierten und einem nicht homologierten Reifen sind.» Bisher wurden rund 500 Reifenhändler und Garagisten auf den richtigen Umgang mit dem Display geschult. «Die Schweiz ist das erste Land, in dem das Homologationsdisplay eingeführt wurde», sagt Jermann stolz. <



Weitere Infos unter: www.pirelli.ch

Pirelli Winter Promotion

Ein weiteres Instrument zur Kundenbindung ist Pirelli Tyrelife. Wenn sich der Endkunde des teilnehmenden Händlers vier Pirelli-Reifen kauft und sich beim «P Zero Club» (www.pzeroclub.ch) registriert, erhält er neben der 24-monatigen Reifenversicherung eine gratis Autobahnvignette 2018. Diese Promotion ist gültig vom 15. September bis 31. Oktober 2017. Pirelli belohnt damit die Endkonsumenten, welche schon frühzeitig an den Winterreifenwechsel denken.



The Real Car Wash Factory!
Engineered for the future...
 für Ihren Erfolg!



Be different, be better!

Tel. +41 56 648 70 80
verkauf-ch@christ-ag.com
www.christ-ag.com

Christ
 WASH SYSTEMS

Interview mit Marco Goebel, Direktor Michelin Schweiz

«Ehrlich währt am längsten»

Michelin hat eine neue Botschaft für seine Kunden: «Unsere Premiumreifen bieten eine Top-Performance bis an die Verschleissgrenze, ein vorzeitiger Wechsel ist unnötig.» Marco Goebel, Direktor Michelin Schweiz, nimmt in AUTOINSIDE Stellung zur mutigen Strategie. **Mario Borri**, Redaktion

■ Reifen bis an die gesetzliche Verschleissgrenze von 1,6 mm ausfahren, statt sie, wie von Experten empfohlen, mit 4 mm bei Winter- und 3 mm Profil bei Sommerpneu austauschen: Mit der neuen Strategie scheint Michelin ökonomisch in die falsche Richtung zu fahren. Denn so wird der französische Hersteller weniger Reifen verkaufen und weniger Geld verdienen. Gemäss Marco Goebel, seit dem 1. Juli 2017 Direktor von Michelin Schweiz, werde die neue Strategie aber die Kundenzufriedenheit verbessern, sie sei der Schlüssel zum Erfolg.

Herr Goebel, Michelin ist der erste Reifenhersteller, der offenbar weniger Reifen verkaufen möchte. Wie erklären Sie das den Aktionären?

Marco Göbel: Entscheidend ist der Kunde. Auf Dauer wird nur derjenige Reifen verkauft, der dem Kunden das beste Produkt anbietet. Unsere Botschaft ist: Reifen von Premiumherstellern wie Michelin halten ihre Performance über die gesamte Lebensdauer auf einem sehr hohen Niveau – und können deshalb problemlos bis an



Seit dem 1. Juli im Amt: Marco Goebel, Direktor Michelin Schweiz.

die Verschleissgrenze gefahren werden. Das ist ein echter Produktvorteil, den der Kunde honorieren wird. Einen Reifen verfrüht entsorgen zu müssen, weil die Sicherheitsperformance des Produktes sehr schnell nachlässt, wird der Kunde hingegen langfristig nicht akzeptieren. Das Umweltbewusstsein nimmt stetig zu, besonders in der Schweiz.

Sind andere Reifenhersteller auch Ihrer Meinung?

Das müssen Sie am besten die anderen Hersteller fragen. Wir verfolgen schon seit mehreren Jahrzehnten das Ziel, Mobilität und damit unsere Produkte so umweltverträglich wie möglich zu machen. Die Nutzungsdauer und die Laufleistung des Reifens spielen dabei eine entscheidende Rolle.

Weniger Profil bedeutet weniger Rollwiderstand, weniger Geräusche, weniger Treibstoffverbrauch, stabilere Laufflächen und besseren Grip: Die Fakten, die Ihren Standpunkt untermauern, erscheinen logisch. Wieso kommen Sie erst jetzt damit?

Die Umweltverträglichkeit von Mobilität geht bei Michelin bis in die 1990er-Jahre zurück – mit der Vorstellung des ersten grünen Reifens. Damals hat kaum jemand an das Thema Rollwiderstand gedacht. Heute kommt kein Hersteller mehr um das Thema Rollwiderstandsoptimierung herum – und die Michelin Energy Reifen für PW haben sich weltweit mehrere 100 Millionen Mal verkauft. Heute sind die Tech-



Der Bremsweg auf nasser Fahrbahn ist bei gebrauchten Reifen länger als bei neuen. Bei Premiumreifen (weisser und grauer Wagen) ist der Unterschied aber klar geringer.

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

Sie haben die Autos, wir die Winterreifen dazu.

Bei uns erhalten Sie Qualitäts-Winterreifen von zehn Marken-Herstellern aus einer Hand. Qualitätsprodukte zu fairen Preisen - geliefert in der ganzen Schweiz bis zu 3 Mal pro Tag.

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

nologien vor allem im Compound-Bereich soweit, dass ein sicheres Fahren bis an die Verschleissgrenze problemlos möglich ist.

Die Verkehrsclubs ADAC und TCS empfehlen ihren Mitgliedern, die Reifen bei 3 bzw. 4 mm Restprofil zu wechseln. Warum tun sie das? Schliesslich hat ein Verkehrsclub ja kein Interesse daran, Reifen zu verkaufen...

Es gibt hierzu einen Austausch mit den Reifenherstellern und den Automobilclubs. Bei den Empfehlungen von ADAC oder TCS spielen viele Faktoren mit. Diese kalkulieren beispielsweise auch eine gewisse Nachlässigkeit seitens der Autofahrer beim Messen der Profiltiefe ein. Der Ansatz ist verständlich und bringt zusätzliche Sicherheitsreserven. Ob diese aber bei modernen Premiumreifen tatsächlich noch benötigt werden, muss durch Tests mit gefahrenen Reifen überprüft werden.

Michelin-Tests haben ergeben, dass im legalen Bereich abgefahrte Reifen auf Nässe lediglich eine schlechtere Aquaplaning-Eigenschaft aufweisen. In mitteleuropäischen Ländern wie der Schweiz regnet es ja recht häufig. Ist das Sicherheitsrisiko nicht zu gross?

In Deutschland regnet es ähnlich häufig. Das Risiko ist aber gar nicht so gross. Hier haben die Unfallforscher des VUFO in Dresden festgestellt, dass weit über 60 Prozent der Unfälle mit Personenschäden auf trockenen Strassen passieren. Nassbremsen fällt bei der Unfallvermeidung viel mehr ins Ge-

wicht – hier sind die Leistungen gefahrener Michelin Reifen auch nahe der Verschleissgrenze sehr gut.

Wie erklären Sie einem Garagisten oder einem Reifenändler, er soll freiwillig weniger Reifen verkaufen und somit seinen Gewinn schmälern?

Auch hier sollte stets der Kunde im Mittelpunkt stehen, für den Händler wie für Michelin. Kundenzufriedenheit ist der Schlüssel zum Erfolg. Wir glauben, dass der Kunde einen Anspruch auf Ehrlichkeit hat. Ehrlichkeit gegenüber dem Kunden wird auch den Garagisten helfen, Loyalität und Markentreue aufzubauen. Das ist auf Dauer der Schlüssel für gute Erträge und Margen.

Und wie soll das der Garagist seinem Kunden erklären?

Die Botschaft für den Kunden ist klar: Premiumreifen von Michelin bieten Top-Performance bis an die Verschleissgrenze; deswegen ist ein vorzeitiger Wechsel unnötig. Wer Michelin-Reifen länger fährt, tut ausserdem etwas für die Umwelt. Mit den nächsten Produktneuheiten werden wir den Garagisten Material zur Verfügung stellen, um dem Kunden die langfristige Strategie von Michelin klar zu erläutern und die Hintergründe erklären zu können.

Die Einsparungen bei Rohmaterialverbrauch, Stromverbrauch, CO₂-Ausstoss und Abfall sind enorm. Wenn man den Automobilisten, die das praktizieren, so

etwas wie eine Prämie auszahlen würde, könnte man sie vielleicht überzeugen – gibt es solche Überlegungen?

Der Kunde wird schnell verstehen, dass er selbst davon profitiert, weil er einfach weniger Reifenlaufleistung verschenkt – und dabei noch die Umwelt entlasten kann. <



Weitere Infos unter: www.michelin.ch/de

Michelin hat es getestet: Reifeneigenschaften mit zunehmendem Verschleiss

Die Eigenschaften von Reifen verändern sich mit zunehmendem Verschleiss. Weil die Höhe der Profilblöcke abnimmt, wird der Bremsweg kürzer. Rollwiderstand, Abrollgeräusch und Treibstoffverbrauch nehmen ebenfalls ab und der Federungskomfort wird besser. Ist das Profil neu und sind die Blöcke hoch, verbiegen sich diese unter Traktion auf der Lauffläche und der Pneu verliert an Grip-Leistung. Gemäss den Tests von Michelin bringt der Reifen tatsächlich auf trockener Fahrbahn kurz vor seiner gesetzlichen Verschleissgrenze die beste Performance.

Erstaunlicherweise sind auf nasser Fahrbahn einzig die Aquaplaning-Eigenschaften des abgefahrenen Reifens schlechter, da eine niedrigere Profilhöhe weniger Wasser verdrängen kann. Das wirkt sich auf den ersten Metern einer Vollbremsung negativ auf den Verzögerungsweg aus. Die restlichen Parameter verbessern sich aber analog den Trockenfahreigenschaften.



Geheimsache: Damit man den getesteten Reifentyp nicht erkennt, wurden die Pneufanken abgedeckt.

Fotos: Michelin

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



Bestellen Sie jetzt unter:

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

FIBAG
Fibag AG
 Lischmatt 17
 4624 Härkingen

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



«Unsere Reifen werden nicht im Internet verschleudert»: Cetin Demirciler, General Manager Cooper Tires Switzerland.

Interview mit Cetin Demirciler, General Manager Cooper Tires Switzerland

«Im Internet berät Sie niemand»

Cetin Demirciler hat das Reifengeschäft von der Pike auf gelernt. Der ehemalige Automechaniker führt heute als General Manager das Geschäft von Cooper Tires in der Schweiz. **Sandro Compagno und Tatjana Kistler, Redaktion**

■ **Cetin Demirciler, warum soll ein Garagist seinen Kunden Cooper Reifen anbieten?**

Unsere Produkte bieten ein ausgezeichnetes Preis-/Leistungsverhältnis. Dazu kommen die Beratung und der Aftersales-Service. Wir sind ein junges, engagiertes Team und immer auf dem neuesten Stand der Technologie und der Informationen. Wir sind hier, um zu helfen.

■ **Worauf fokussiert Cooper Tires in der Produktentwicklung?**

Die Sicherheit steht für uns an erster Stelle. Ich habe in einer früheren Tätigkeit in Zusammenarbeit mit der Polizei viele Unfälle begutachten müssen. Darunter waren Unfälle mit Schwerverletzten, die absolut unnötig waren. Das prägt. Mit Cooper Tires haben Sie immer einen Nassgrip mit Note A. Das ist wichtig, denn hier geht es um den Bremsweg und damit um die Sicherheit. Wir haben dieses Jahr im TCS-Test die Bewertung «sehr empfehlenswert» erhalten und dabei namhafte Premiummarken hinter uns gelassen. Zudem haben wir Reifen, die auf einem sehr tiefen Level der Geräuschemissionen sind.

■ **Wie sieht es mit den Margen für den Garagisten aus?**

Die Margen sind nicht mehr wie früher, da müssen wir ehrlich sein. Sie sind es nicht im Autoverkauf und sie sind es nicht bei den Reifen. Aber der Garagist verdient mit Cooper Tires seine Marge und er kann sich gegen das Internet behaupten. Wir haben die Internetkonkurrenz im Griff. Das ist ein wichtiger Aspekt: Unsere Reifen werden nicht im Internet verschleudert!

■ **Wie kann ein Garagist seinem Kunden klarmachen, dass dieser seine Reifen beim Fachmann erwerben soll und nicht im Internet?**

Es ist leider so, dass viele Kunden versuchen, via Internet den Preis zu drücken. Aber Autoreifen sind heutzutage derart komplex geworden, dass der Kunde einen Ansprechpartner braucht, der ihn unterstützt. Diesen finden Sie nicht im Internet. Ein Beispiel: Die Reifen eines Porsche Cayenne und eines Audi Q7 haben dieselben Dimensionen, aber der Cayenne ist viel sportlicher ausgelegt. Sein Reifen hat eine andere, weichere Gummimischung, was man ihm aber nicht ansieht. Ziehen Sie nun den Cayenne-Reifen auf einen Q7, hat das eine deutliche Reduktion der Kilometerleistung zur Folge. Das sagt Ihnen im Internet niemand. Der Garagist ist nicht der Schuldige, wenn falsche oder billige Reifen aus dem Internet aufgezogen werden. Wenn der Kunde das verlangt, dann macht er es halt. Schauen Sie mal, wie viele Reifen Sie im Internet finden: Sie können eine Reifendimension eingeben und erhalten eine riesige Auswahl, die Sie als Kunde nicht kennen werden...

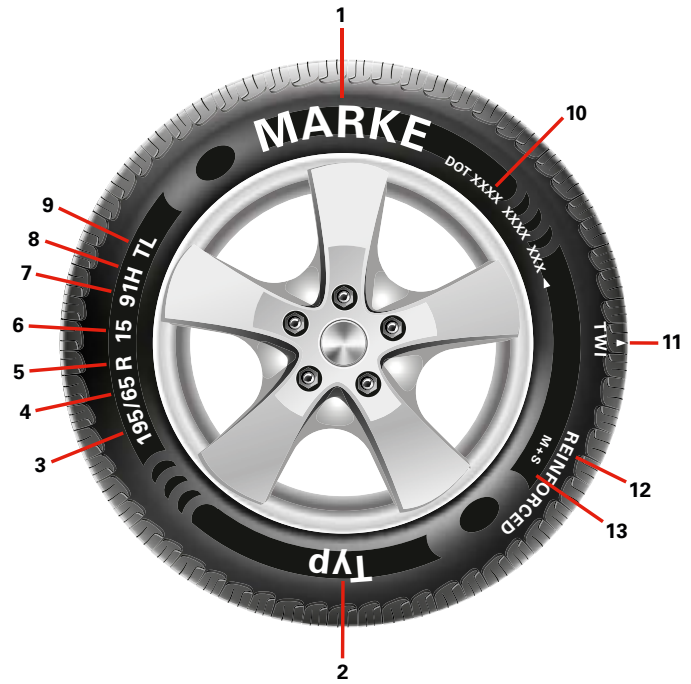
■ **Und doch findet der Kunde im Internet neben Günstig- auch Premiumreifen – und zwar zu vorteilhaften Konditionen.**

Nur schon die Frankenstärke hat in den letzten Jahren dafür gesorgt, dass sich Autobesitzer im Ausland günstig eindecken können. Zudem haben diese Internet-Händler eine ganz andere Infrastruktur als ein hiesiger Garagist. Trotzdem: Dass Sie Premiumreifen im Netz viel billiger finden als beim Garagisten, das ist Vergangenheit. Wir bei Cooper Tires sind so positioniert, dass unsere Kunden mit den Preisen im Internet mithalten können. <

Codes – und was sie bedeuten

Alles klar?

- 1 Reifenhersteller (Marke)
- 2 Profilbezeichnung/Reifentyp
- 3 Reifenbreite in mm
- 4 Verhältnis Reifenhöhe zu Reifenbreite in Prozent
- 5 Kennzeichnung der Bauart (hier «R» für Radialreifen)
- 6 Felgendurchmesser in Zoll
- 7 Kennzahl für die Reifentragfähigkeit
- 8 Geschwindigkeits-Index
- 9 Tubeless (Schlauchloser Reifen)
- 10 Herstellungsdatum (z.B. DOT 3617 = 36. Kalenderwoche 2017)
- 11 Abnutzungsanzeiger (1,6mm)
- 12 Zusatzbezeichnung für Reifen mit erhöhter Tragfähigkeit
- 13 Hinweis auf Wintertauglichkeit für Winter- und Ganzjahresreifen



■ Jeder Garagist kennt obige Liste aus dem Effeff. Was aber bedeuten die Felder «Treadware», «Traction» und «Temperature» (Bild rechts)? Es sind Klassifizierungsmerkmale der US-Verkehrsministeriums. Sie gelten für Reifen ab 13 Zoll (keine Winterreifen).

«**Treadware**» ist ein Vergleichswert für die Reifenabnutzung: Ein Reifen mit Angabe 150 nutzt sich eineinhalb Mal langsamer ab als ein Referenzreifen mit Angabe 100.

«**Traction**» gibt Aufschluss über die Haftungseigenschaften auf nasser Fahrbahn: von AA (sehr gut) über A, B bis C.

«**Temperature**» zeigt, wie beständig der Reifen gegen Hitze ist und diese abführen kann, ebenfalls von AA absteigend bis C. <



WENN SIE VIEL VORHABEN.

Wer Herausforderungen sucht, braucht einen starken und verlässlichen Partner. Darum sorgt MOTOREX mit einem umfassenden Sortiment erstklassiger Schmier- und Pflegemittel sowie dem besten Support dafür, dass Motorfahrzeuge auch in anspruchsvollen Situationen ihr Bestes geben können. Vertrauen Sie auf einen Partner, der seit 100 Jahren vollen Einsatz leistet. www.motorex.com



ESA-Tecar Reifen – erfolgreich seit 40 Jahren

Massgeschneidert für Schweizer Strassen

Mit dem Tecar hat die ESA einen Reifen im Angebot, den sie ausschliesslich über die Garagisten verkauft. AUTOINSIDE hat Martin Schütz, Category Manager Verbrauchs- und Investitionsgüter, und Daniel Steinauer, Leiter Einkauf Reifen, befragt, was die Vorteile für den Garagisten sind und wo der ESA-Tecar Reifen produziert wird. **Sascha Rhyner**, Redaktion

■ **Der ESA-Tecar Reifen schneidet beim TCS-Reifentest regelmässig gut ab. Wie wichtig ist dieser Test für den Erfolg im Markt?**

Martin Schütz: Seit der vorletzten Generation erzielt der ESA-Tecar Reifen im Reifentest Saison für Saison gute Resultate. Der TCS bestätigt dem Garagisten aus neutraler Warte, dass er den richtigen Reifen gewählt hat. Der Konsument nimmt den Namen ESA-Tecar Reifen positiv wahr.

Daniel Steinauer: Die Wirkung des TCS-Tests ist auf den Händler grösser als auf den Endkonsumenten. Der Garagist ist laufend auf der Suche nach Informationsquellen – und da ist der TCS-Reifentest fraglos eine der wichtigsten.

Die Qualität stimmt also beim ESA-Tecar Reifen. Wie schwierig ist es aber, sich im Dschungel mit all den bekannten Marken die nötige Aufmerksamkeit zu verschaffen?

Steinauer: Die Markenbekanntheit sollte nicht überbewertet werden: Ungestützt durchgeführte Meinungsumfragen weisen selbst für Weltmarken einen erstaunlich tiefen Bekanntheitsgrad aus – im tiefen einstelligen Prozentbereich.

Schütz: Es spielt kaum eine Rolle, wie bekannt oder unbekannt eine Marke ist. Welchen Reifen der Garagist empfiehlt, ist viel wichtiger. Der Schweizer Automobilist vertraut beim Service rund ums Auto dem Garagisten als Ansprechpartner.

Steinauer: Die Markenwahl spielt beim Onlinekauf eine Rolle – aber nur im Premiumbereich. Wer hauptsächlich auf den Preis achtet, der achtet weniger auf die Marke.

Welche Vorteile hat der Garagist, wenn er dem Kunden einen ESA-Tecar Reifen empfehlen kann?

Schütz: Er kann den ESA-Tecar Reifen exklusiv anbieten; wir verkaufen diesen Reifen ausschliesslich an Garagen. Er kann sich mit diesem Produkt von Pneuhausern oder Onlineshops abheben. In der Schweiz wird der Grossteil der Reifen noch immer über den Garagisten verkauft. Mit dem ESA-Tecar hat dieser einen Reifen im Angebot, der auf Schweizer Verhältnisse ausgerichtet ist und hauptsächlich hier verkauft wird.

Steinauer: Ein weiteres Argument: Der ESA-Tecar Reifen ist während der ganzen Saison immer verfügbar. Gleichzeitig stärkt der Garagist die eigene Einkaufsorganisation, die in den Verhandlungen mit dem Hersteller dank guten Absätzen eine bessere Position hat. Für den Lieferanten ist es relevant, wie viele Reifen pro Jahr abgesetzt werden. Unsere Tecar Partner in Europa helfen mit, die jährlichen Stückzahlen pro Artikel zu erreichen, die eine gute Palette ermöglichen.

Für den ESA-Tecar Reifen gibt es in regelmässigen Abständen Ausschreibungen. Wie sieht das Anforderungsprofil für den Reifen und seinen Hersteller aus?

Steinauer: Im Schnitt gibt es alle fünf Jahre eine Ausschreibung, weil es knapp drei Jahre dauern würde, um bei einem Lieferantenwechsel das Produkt auf den Markt zu bringen und es zu etablieren.

Schütz: Der Anforderungskatalog ist sehr technisch und umfasst über 100 Kriterien, die spezifisch auf Wetter und Strassenverhältnisse in der Schweiz ausgerichtet sind. Die Qualität muss in allen Facetten gewährleistet sein. Für die ESA ist überdies wichtig, dass der Reifen in Europa produziert wird.

Steinauer: Der Lieferant muss innovativ, auf dem Stand der neusten Entwicklungen und ein OEM-Lieferant sein. Dadurch kann er aktuelle Trends aus seinen eigenen Premiumreifen in unser Produkt einfließen lassen. Bezüglich Produktion und Logistik ist eine gewisse Flexibilität wichtig, um eine gute Verfügbarkeit zu garantieren.

Dann fragen wir nach dem Geheimnis: Wer kann Ihnen dies für den ESA-Tecar Reifen bieten?

Schütz: Dieses Geheimnis dürfen wir nicht lüften. Aber wir können verraten, dass wir mit dem ESA-Tecar Reifen seit 1977 auf den gleichen Hersteller vertrauen. Und dass wir damals richtig lagen, beweist die aktuelle Generation mit hervorragenden Testresultaten. Mit dem ESA-Tecar Reifen erleben wir Jahr für Jahr ein gutes Jahr.

Wie entwickeln sich denn die Absatzzahlen des ESA-Tecar Reifen?

Schütz: Wir sind sehr erfolg-



reich und die Nachfrage nimmt konstant zu. Wir haben ein konstant hohes Niveau erreicht – auch dank den Garagisten.

Steinauer: Insgesamt haben wir bisher 8,1 Millionen ESA- respektive ESA-Tecar Reifen verkauft.

Im Verkauf und im Kontakt mit den Endkonsumenten brauchen Sie den Garagisten. Wie kann die ESA diesen unterstützen?

Schütz: Wir liefern ihm gute Verkaufsargumente und bieten mit dem ESA-Tecar Reifen ein interessantes Preis-Leistungsverhältnis. Auch haben wir Plakate und Kleber im Angebot, die der Garagist einsetzen kann. Dabei ist zu beachten, dass ein Garagist in Zürich eine andere Ausgangslage hat als ein Garagist hier in Burgdorf. Die Exklusivität ist ein zentrales Argument. Der ESA-Tecar Reifen ist ein Qualitätsprodukt zu einem fairen Preis.

Gibt es noch weitere Möglichkeiten, den Garagisten im Reifen-geschäft zu unterstützen?

Schütz: Mit SafePneu bieten wir eine Reifengarantie, die über die Produkthaftungspflicht hinausgeht. Diese Zusatzleistung für den Garagisten haben wir vor knapp zwei Jahren lanciert und sie ist sehr gut angelaufen. Mit Garagino haben wir eine gute Lösung im Onlinebereich im Angebot. Über diese Plattform kann der Endkunde seine Reifen bei seinem Garagisten auswählen und gleich den Termin für die Montage in der Garage buchen.

Steinauer: Der Garagist soll sich rechtzeitig über die Winterpneusaison Gedanken machen. An ruhigeren Sommertagen bietet sich ein Kontrollgang durch das Reifenhotel an. Ebenso wichtig ist es, frühzeitig mit den Kunden Termine zu vereinbaren, damit nicht beim ersten Schneefall alle gleichzeitig in der Garage stehen.

Und was bieten Sie mit dem ESA-Tecar Reifen dem Garagisten auf die neue Wintersaison?

Schütz: Erstmals werden wir mit dem ESA-Tecar Super Grip 9 SUV einen Reifen für die beliebten Geländewagen im Angebot haben. Er ist in fünf Dimensionen erhältlich und für den Einsatz auf der Strasse ausgerichtet. In die Entwicklung flossen die neusten Erkenntnisse des Lieferanten aus seiner neusten Generation SUV-Reifen.

Apropos Winter: Welchen Wunsch haben Sie an Frau Holle?

Schütz (lacht): Also persönlich wünsche ich mir einen sonnigen Herbst, der dann langsam in einen richtigen Winter übergeht. Für Winterreifen braucht es keinen Schnee, denn schon bei tiefen Temperaturen haben Winterreifen die besseren Eigenschaften.

Steinauer: Die letzten zwei Jahre gab es im Mittelland nicht wirklich viel Schnee und trotzdem hatten wir eine gute Wintersaison. Das Bewusstsein, dass Winterreifen der Sicherheit auch ohne Schnee zuträglich sind, ist beim Endkonsumenten und beim Garagisten vorhanden. Wenn es aber früh Schnee gibt, dann macht das den Unterschied zwischen einer guten und einer sehr guten Saison. Daher wehre ich mich nicht gegen ein paar herbstliche Schneeflocken. <



Martin Schütz (links) und Daniel Steinauer präsentieren den neuen ESA-Tecar Super Grip 9 SUV.



Mobilität

WEITERENTWICKELT MIT DEUTSCHER TECHNOLOGIE



Fahrzeugtechnologie und Reifenentwicklung vereint in einem Unternehmen.

- › Als Partner der Automobilindustrie verbinden wir Fahrzeug und Strasse mit innovativen Technologien
- › Entwicklungskompetenz auf ganzer Linie bis zum entscheidenden Kontakt zur Strasse
- › Diese allumfassende Expertise ermöglicht stetige Entwicklung und somit bestmögliche Reifenqualität
- › Souveränität und Kontrolle - mit jedem Fahrzeug in jeder Verkehrssituation



Apollo Vredestein: The Innercircle

«Die Individualität des Partners soll nicht verloren gehen»

Die Apollo-Vredestein-Gruppe führt das Partnerprogramm «The Innercircle» ein. Ziel des Programms ist einerseits die Verkaufsförderung. Andererseits hilft es den Partnern – Garagisten und Reifenhändlern –, sich bei ihren Kunden als Reifenspezialist zu profilieren. AUTOINSIDE besuchte den ersten Schweizer Innercircle-Partner, die Aregger Pneuhaus und Garage AG in Willisau (LU). **Mario Borri**, Redaktion

■ Wer von Dagmersellen herkommend nach Willisau hineinfährt, kommt am neuen Firmensitz der Aregger Pneuhaus und Garage AG im Einkaufs- und Industriegebiet nicht vorbei. Blickfang neben der auffälligen Backsteinfassade des 2015 eröffneten Gebäudes ist das Schaufenster mit ausgestellten Rädern und dem Vredestein-Schriftzug. «Die Lage und die Werbung gegen aussen machen sich bezahlt. So dürfen wir neben unseren Stammkunden auch immer wieder Laufkundschaft bedienen», erklärt Firmeninhaber Franz Aregger.

Bei den Werbemassnahmen und der Einrichtung des Showrooms wurde Aregger von Apollo Vredestein angeleitet. Das Willisauer Pneuhaus ist der erste Schweizer Partner des Innercircle-Partnerprogramms des indisch-holländischen Reifenherstellers. Markus Brunner, Country Manager Apollo Vredestein Schweiz: «Innercircle ist ein sogenanntes Soft-Franchising-Programm mit dem wir unsere Partner unterstützen möchten. Soft bedeutet, dass die Partner auch andere Produkte anbieten dürfen. Die Individualität unserer Partner soll auf keinen Fall verloren gehen.»

Dem Kunden die Freiheit lassen

Das ist für Franz Aregger einer der Hauptvorteile von Innercircle. «Wir müssen einem Kunden die Freiheit lassen können, sich für ein Produkt seiner Wahl zu entscheiden. Wenn ihm etwas aufgezwungen wird, ist er weg», ist der Pneuhandler und Garagist überzeugt.

Wichtiges Argument, sich für einen Reifenpartner zu entscheiden, ist natürlich auch die Qualität der Produkte. Und da ist Franz Aregger mit Vredestein gut bedient: «Im hügeligen Umland von Willisau sind unsere Kunden auf gute Winterreifen angewiesen. Von den Vredestein-Winterpneus waren bisher alle begeistert.»

Ein weiterer Vorteil von Vredestein-Reifen ist, dass sie aus Europa stammen. Franz Aregger: «Viele unserer Kunden wollen nichts von «Made in China» wissen. Lesen sie aber «Made in The Netherlands», haben sie keine Bedenken.»

Kompetenter Reifenpartner werden

Primäres Ziel von Apollo Vredestein mit Innercircle ist es natürlich, den eigenen Umsatz und jenen der Programmpartner zu erhöhen. Doch wer beim Programm mitmacht, profitiert auch von einer kostenlosen Schulung und kann sich so bei seinen Kunden verstärkt als Reifenspezialist etablieren. Markus Brunner: «Meiner Meinung nach gewinnt der Faktor Mensch im Reifengeschäft immer mehr an Bedeutung. Umso wichtiger ist es, seinen Kunden kompetenter und vertrauenswürdiger Dienstleister zu sein. Und das versuchen wir den Innercircle-Partnern mit unseren in Zusammenarbeit mit anderen europäischen Länderorganisationen durchgeführten Schulungen zu vermitteln.»

Weitere Partner gesucht

Neben der Aregger Pneuhaus und Garage AG in Willisau gibt es in der Schweiz im Moment drei weitere Innercircle-Partner – in Genf, in Einsiedeln und in Solothurn. «Natürlich möchten wir weitere Partner dazugewinnen. Europaweit sind rund 700 Partner geplant. Wir sind überzeugt, das zu schaffen. Denn mit Innercircle gibt es nur Gewinner – den Autofahrer und den Partner», so Markus Brunner. <



Weitere Infos unter:
www.vredestein.ch



Von links: Markus Brunner (Country Manager Apollo Vredestein Schweiz), Franz, Eveline und Thomas Aregger sowie Mitarbeiter Toni Bieri.



Aussen und innen ansehnlich: Das Backsteingebäude an der Ettiswilerstrasse 23. Im Showroom gibt es eine Produkte-Insel mit Infodisplay.

Ecopia und DriveGuard

Bridgestone setzt auf Nachhaltigkeit

Seit 1991 rüstet Bridgestone Elektrofahrzeuge mit Leichtlaufreifen seiner Ecopia-Linie aus. Doch der japanische Hersteller will auch in der Produktion auf Nachhaltigkeit setzen. **Sandro Compagno**, Redaktion



Marco Schwarzenbach.

■ Ologic nennt Bridgestone die Technologie, mit der beispielsweise die i3-Stromer von BMW unterwegs sind. «Im Prinzip liegt die Herausforderung darin, dass der Reifen nebst allen emissionsenkenden Faktoren – beispielsweise die aerodynamische Form oder der verringerte Rollwiderstand – die Erwartungen an einen Premiumreifen in puncto Sicherheit, Traktion und Handling vollständig zu erfüllen hat», erklärt Marco Schwarzenbach, zuständig für Sales Operations und Marketing bei Bridgestone Schweiz. Und als Bestätigung, dass dies dem japanischen Hersteller gelungen ist: «Die Ologic-Technologie hat Bridgestone unter anderem den «Tire Technology of the Year Award» eingebracht.» Die Technologie nutzt die Synergien eines grossen Durchmessers in Verbindung mit einem schmalen Laufflächenprofil. Das Ergebnis ist ein Reifen mit erheblichen Verbesserungen in den Bereichen Aerodynamik und Rollwiderstand, der gleichzeitig über einen aussergewöhnlichen Grip verfügt.

80 Kilometer nach Reifenpanne

Nicht nur beim Stromer BMW i3, sondern auch beim Toyota Prius mit Hybrid-Antrieb kommt ein Ecopia-Reifen mit Ologic-Technologie zum Einsatz. Hier geht es ebenfalls um die Kombination von geringem Rollwiderstand und gleichzeitig höchster Zuverlässigkeit und Präzision. Der Rollwiderstand der Gummis macht zwischen 20 und 30 Prozent des Gesamtfahrwiderstandes aus.

Eine weitere Innovation mit Auswirkungen auf die Umwelt ist Bridgestone mit dem DriveGuard-Reifen gelungen, der bei fast allen PW mit Reifendruckkontrollsystem (RDKS) montiert werden kann. Dank Run Flat-Technologie kann man nach einer Reifenpanne noch weitere 80 Kilometer mit bis zu 80 km/h weiterfahren. Das erhöht nicht nur die Sicherheit im Falle einer Panne, sondern ist auch ökologisch sinnvoll: Es braucht kein Reserverad mehr, was Ressourcen einspart und das Gewicht im Auto reduziert. «Der DriveGuard ist der einzige Reifen mit Notlaufeigenschaft, der vollständig recycelt werden kann», nennt Schwarzenbach einen weiteren Vorteil.

Ersatz für Kautschukbaum

Neben der Reifentechnologie arbeitet Bridgestone auf einem weiteren Gebiet an mehr Nachhaltigkeit: Die Japaner haben den ersten PW-Reifen entwickelt, dessen Naturkautschuk-Anteil zu 100 Prozent durch natürlichen Gummi der Guayule-Pflanze ersetzt werden konnte. Das ist insofern wichtig, weil der für die Reifenherstellung derzeit unerlässliche Kautschukbaum in Monokulturen in Südostasien angebaut wird. 2 Milliarden Reifen werden jährlich aus Kautschuk hergestellt. Die Folgen: In China, Vietnam, Laos, Thailand, Kambodscha und Myanmar roden Bauern Wälder und ersetzen sie mit Kautschukbäumen.

Die Industrie sucht seit Jahren nach Al-

ternativen. Die Guayule-Pflanze wächst in Wüstengebieten Mexikos sowie in den US-Staaten Texas und New Mexiko. Der Kautschuk des Strauchs ist in Qualität und Beschaffenheit mit jenem des Kautschukbaumes vergleichbar. Anders als der Kautschukbaum benötigt die genügsame Guayule-Pflanze nur sehr wenig Wasser und macht keiner anderen Pflanzengattung den Lebensraum streitig.

Im Sommer 2015 testete Bridgestone auf der eigenen Teststrecke in Rom erstmals einen Reifen, bei dem alle wichtigen Naturkautschuk-Komponenten aus Guayule-Kautschuk bestanden. «Die Forschung zur Optimierung der Ernte und zum Ausbau der Einsatzmöglichkeiten geht weiter», sagt Schwarzenbach. Wann der Guayule-Reifen in Serie geht, könne man noch nicht sagen: «Dennoch sind wir bestrebt, unser Unternehmensziel zu erreichen und bis 2050 alle Bridgestone-Reifen ausschliesslich aus nachhaltigen Rohstoffen zu produzieren.» <



Weitere Infos unter:
www.bridgestone.ch



Genügsam: Die Guayule-Pflanze.



Ologic-Technologie von Bridgestone kommt auch beim BMW i3 zum Einsatz.

Miss Yokohama

«Ich würde es sofort wieder tun»

Am 23. September wird bereits zum 16. Mal eine Miss Yokohama gewählt. Damit endet auch das Amtsjahr von Romana Möckli (20). Die schöne Zürcherin blickt auf ein ereignisreiches Jahr zurück. **Sandro Compagno**, Redaktion

■ Romana Möckli hat Mittagspause, als AUTOINSIDE sie auf ihrem Handy erreicht. Die 20-Jährige arbeitet im Customer Service des Schweizer Laufschuh-Herstellers «On» – und sie tut das auch in ihrem Missen-Jahr in einem 100-Prozent-Pensum. «Spontan an einem Wochenende mit Freunden abzumachen, ist momentan halt etwas schwierig», sagt die Zürcher Oberländerin und lacht. Wenn ihre Freundinnen in den letzten elf Monaten ins Zürcher Nachtleben eintauchten, war die grossgewachsene Blondine oft im Einsatz für Yokohama.

Ende September endet ihre Amtszeit. Sie blicke zurück auf ein Jahr mit vielen neuen Erfahrungen, spannenden Begegnungen und viel Spass, sagt Romana Möckli. «Es war wirklich cool. Ich habe Dinge erlebt, die sonst kaum möglich gewesen wären.» Beispiele sind ein VIP-Tag im Helikopter an der Rallye du Valais, die Teilnahme an einem Slalomrennen auf dem Flugplatz in Interlaken oder auch der Auto-Salon in Genf. Dort war sie eine Woche lang am Yokohama-Stand beschäftigt und präsentierte an den Presse-tagen die Produkte-Neuheiten des japanischen Reifenherstellers.

«Benzin im Blut»

Wer Miss Yokohama werden will, muss einige Kriterien erfüllen: Die Kandidatinnen müssen zwischen 18 und 27 Jahre alt und in der Schweiz wohnhaft sein, sie müssen über einen Führerschein verfügen und «Benzin im Blut» haben. «Es braucht ein Mindestmass an Interesse für die Autobranche», erklärt Carola Barth, Marketing Coordinator von Yokohama (Schweiz) AG: «Unsere Miss kommt ein Jahr lang ständig mit Menschen in Kontakt, die eine Passion für Autos und Motorsport haben. Da wäre es sehr schade, wenn es nicht zum Dialog käme.» Schliesslich soll die Miss Yokohama den japanischen Reifenhersteller als Marken-Botschafterin glaubwürdig repräsentieren. Dazu gehören auch eine positive Ausstrahlung, Kontaktfreude und eine Portion Frechheit, so Carola Barth: «Charisma und Persönlichkeit sind uns sehr wichtig.» Als Hauptpreis wartet neben einem professionellen Fotoshooting ein Fiat 500 Cabriolet, das die Miss ein Jahr lang gratis fahren darf.

Am 23. September wird Romana Möckli ihr

Krönchen an eine Nachfolgerin weitergeben. Ob sie danach weiter vor der Fotokamera stehen wird, ist offen: «Ich habe vorher nie als Model gearbeitet, konnte im vergangenen Jahr aber einige Kontakte knüpfen.» Sie wäre nicht die erste, die den Titel des Reifenherstellers als Sprungbrett nutzt: So posierte Nicole Homola, Miss Yokohama 2013, wenig später für das Lifestyle-Magazin «Maxim».

Digitale Kanäle und Mund-zu-Mund-Propaganda

An potenziellen Nachfolgerinnen mangelt es nicht. «Seit drei Jahren setzen wir auf digitale Kanäle und Buzz-Marketing, um Kandidatinnen zu gewinnen», erklärt Carola Barth. «Gerade soziale Medien sind ein starkes Instrument, um die Millennials und die Generation Z zu erreichen.»

Wenn am 23. September im Soho Club bei Wangen an der Aare eine neue Miss Yokohama gewählt wird, wird Romana Möckli ihren letzten offiziellen Auftritt absolvieren. Sie sitzt in der Jury, die ihre Nachfolgerin kürt: «Wieder eine neue Erfahrung, auf die ich mich sehr freue!» Obgleich etwas Wehmut mitschwingt, ihr Krönchen weiterzureichen, wie sie zugibt: «Wenn ich nochmals die Möglichkeit hätte, mich als Miss Yokohama zu bewerben, würde ich es sofort wieder tun.» <



Weitere Infos unter:
www.miss-yokohama.ch

Romana Möckli,
Miss Yokohama 2016/17.



TOTAL

COMMITTED TO BETTER ENERGY



Even repeated efforts won't tire out your engine

TOTAL (SUISSE) SA

Département Lubrifiants

Ruessenstrasse 18
CH-6340 Baar (ZG)

Infoline: 0800 011 011
rm.ch-lubs@total.com

www.totalsuisse.ch

Keep your engine younger for longer



50 Jahre Contidrom

Die Reifenteststrecke ist für Continental wichtiger denn je

1967 prüfte Continental im Contidrom die ersten Pneu. Seither wurden im gut 50 km nördlich von Hannover gelegenen Versuchszentrum rund 1,3 Millionen Reifen getestet.



■ pd. Das Contidrom wird 50 Jahre alt. Bei seiner Eröffnung stand zunächst das imposante Hochgeschwindigkeitsoval mit einer Länge von 2,8 km zur Verfügung; die anderen Strecken wie der Nasshandlingkurs und die Trockenhandlingstrecke, jeweils 1,8 km beziehungsweise 3,8 km lang, kamen in weiteren Ausbaustufen der Testanlagen dazu. Wichtige Tests auf den Versuchsbahnen sind seit 2012 auch wetterunabhängig und automatisiert in der AIBA-Halle möglich. Seit dem Beginn der Reifenversuche hat Continental in Jevern im deutschen Bundesland Niedersachsen rund 1,3 Millionen Reifen getestet.

Reifentests auch in der Halle

Die neueste Testanlage ist der 2012 in Betrieb genommene AIBA (Automated Indoor Braking Analyzer). In der wetterunabhängigen Testanlage können bis zu 100 000 Bremsversuche jährlich auf trockener, nasser und sogar vereister Fahrbahn durchgeführt werden. Continental hat mit der extrem präzise messenden Anlage weitere Fortschritte in der Entwicklung von Sommer- und Winterreifen gemacht. Die Anlage ist in eine 300 Meter lange, bis zu 30 Meter breite Halle integriert.

Schon in den 1970er-Jahren fahrerlos

Von Anfang an entwickelten die Testingenieure Standards, die in den Continental-Reifentests weltweit genutzt werden, um Ergebnisse

einheitlich zu interpretieren und intern austauschen zu können. Dabei wurden immer wieder neue, bahnbrechende Verfahren verwendet. So drehte Mitte der 1970er Jahre ein fahrerloser Mercedes vom Typ «/ 8» Runde um Runde im Oval, um diverse Versuche durchzuführen. Auch diese frühe Vorstufe des AIBA machte den persönlichen Eindruck der Testingenieure nicht überflüssig. Viele Versuche, wie zum Beispiel Handling im Grenzbereich, Nässeverhalten, Lenkeigenschaften und Komfort, erfordern den Testfahrer am Lenkrad auch weiterhin.

Seit dem Jahr 2003 gibt es auf dem Contidrom eine Geländestrecke. Ausgestattet mit verschiedenen Steigungen, einer Verschränkungs- und Steilbahn sowie einem Wasserbecken, ist sie für Versuche mit Geländereifen an allradgetriebenen Fahrzeugen bestens geeignet.

Beitrag zur Sicherheit im Strassenverkehr

Für die Zukunft plant Continental eine weitere Nasshandlingstrecke. Derzeit sind rund 100 Mitarbeiter auf dem Testgelände beschäftigt. Die Teststrecke ist mit ihren vielfältigen Möglichkeiten über die Jahre wichtiger denn je geworden, um die Weiterentwicklung von Reifen im Zusammenhang mit Forschung und Entwicklung mit der Bewertung der Leistungseigenschaften auf den Teststrecken zu ermöglichen. Continental leistet damit einen wichtigen Beitrag zu mehr Sicherheit im Strassenverkehr. <



Nokian Tyres: Interview mit Olli Seppälä, Entwicklungsmanager

«Jedes neue Produkt muss ein effektiver Schritt nach vorne sein»

Die Anforderungen an einen Reifen steigen ständig. Das setzt die Hersteller unter maximalen Innovationsdruck. Bei Nokian ist er besonders hoch: Jeder neue Reifen muss mindestens drei Innovationen aufweisen – sonst kommt er nicht auf den Markt. AUTOINSIDE hat Entwicklungsmanager Olli Seppälä gefragt, wie er mit diesem Druck umgeht.

Reinhard Kronenberg, Redaktion



Olli Seppälä: «Wir legen Wert auf das kompromisslose Testen unserer Reifen». Nokian Testgelände in Finnland.

■ **Herr Seppälä, als Reifenentwickler steht man zwangsläufig in einem Zielkonflikt zwischen verschiedenen Anforderungen: Verhalten auf trockener und nasser Fahrbahn, auf Schnee und Eis, Energieverbrauch, Verschleiss, Schnelllauf, Geräusch. Wie geht man damit um?**

Olli Seppälä: Nun, Sie haben die Herausforderungen an die moderne Reifenentwicklung sehr gut erkannt. Insbesondere wenn es um die Themen Nassgriff, Wintertauglichkeit, Rollwiderstand und Abriebfestigkeit eines Reifens geht, ist es sehr einfach, eine dieser Eigenschaften hervorzuheben und zu optimieren. Gleichzeitig besteht die Möglichkeit, dass ein anderer oder die anderen Faktoren nicht ebenbürtig zum Zuge kommen. Wir arbeiten permanent daran, neue Methoden und Materialien zu entwickeln, mit denen wir

Verbesserungen der Gesamtreifenleistung respektive aller Eigenschaften des Reifens verbessern. Wenn wir ein neues Reifenmodell auf den Markt bringen, vernachlässigen wir natürlich keine dieser Eigenschaften und akzeptieren es auch nicht, einfach «nur» auf dem aktuellen Stand zu bleiben. Jedes neue Produkt muss ein effektiver Schritt nach vorne sein. Dieser Prozess beinhaltet jahrelange Planung, Entwicklungsarbeit und unzählige Male wiederholtes kompromissloses Testen der Reifen.

Welches sind die wichtigsten Anforderungen an einen modernen Reifen, sprich was macht einen modernen Reifen aus?

Heutzutage gibt es so viele verschiedene Reifenkategorien, da ist es schwierig, eine einzige Haupteigenschaft hervorzuheben.

Sicher geht aber die Entwicklung immer mehr in die Richtung, den Rollwiderstand zu minimieren. Unsere Entwicklungsphilosophie konzentriert sich vorrangig auf zwei Faktoren: Sicherheit und Umweltschutz.

Bei Nokian muss jeder neue Reifen mindestens drei technische Innovationen aufweisen – wie geht man mit so einer ausgesprochen ambitionierten Zielsetzung um?

Genau genommen weist jedes unserer neuen Produkte sogar viel mehr als nur drei technische Innovationen auf. Leider kann ich nicht tiefer ins Detail gehen, was unseren Prozess der Innovationsentwicklung angeht. Aber ich kann Ihnen versichern, dass wir uns sehr sorgfältig auf die produktspezifischen Anforderungen fokussieren. Und noch einmal: Wir legen grössten Wert auf das kompromisslose Testen unserer Reifen.

Welches sind die Stationen, die ein Reifen in der Entwicklung durchlaufen muss, bis er «in natura» getestet und später auf den Markt gebracht werden kann?

Als Erstes muss sich der Reifen in allen Handhabungstests in einer sicheren und vorhersehbaren Weise verhalten. Wir wollen, dass unsere Kunden Ihr Ziel sicher erreichen. Ebenso muss der Reifen signifikante Leistungsverbesserungen aufweisen gegenüber seinem Vorgänger und gegenüber relevanten Produkten unserer Mitbewerber auf dem Markt. Und letztlich müssen unsere Reifen ihre hervorragenden Eigenschaften während ihrer ganzen Lebensdauer gleichmässig beibehalten. Unsere Reifen werden permanent unerbittlich getestet – auf der Strasse und auf Testtrommeln – um sicherzugehen, dass sie strukturelle Haltbarkeit, mechanische Belastbarkeit und ebenso eine hohe Verschleissfestigkeit und einen sehr guten Rollwiderstand aufweisen.



Olli Seppälä, Development Manager bei Nokian.

Halten Sie es für möglich, dass dereinst Reifen auf dem Massenmarkt sind, die elektrische Energie produzieren?

Alles ist möglich, und dieses Thema steht sicher auf unserer Aufgabenliste. Allerdings hat bis heute noch niemand einen wirklich funktionierenden Prototyp auf den Markt gebracht, der dies in der Praxis auch umsetzt.

Wir müssen uns auch klar darüber sein, welche Form von Energie der Reifen produzieren würde. Es handelt sich dabei um die Energie, die der Reifen durch das sogenannte «elastische Hystere-Phänomen» der Gummi- und Reifenverformung verschwendet. Wir arbeiten laufend daran, Reifen und Gummimischungen zu entwickeln, um ebendiese Energie nicht zu verschwenden, mit anderen Worten den Rollwiderstand zu mindern und dies, wie ich betonen möchte, mit beachtlichen Erfolgen. Dennoch gibt es sicher Möglichkeiten. Ebenfalls bin ich überzeugt, dass in Zukunft verschiedene elektrische Systeme in Reifen eingebettet sein werden, die mit dieser Energie arbeiten können.

Worin sehen Sie die aktuell grössten Herausforderungen für einen Reifenhersteller wie Nokian?

Es gibt natürlich viele Herausforderungen, denen sich alle Reifenhersteller stellen müssen. Die Automobilindustrie verändert sich momentan in einem sehr hohen Tempo. Diese rasanten Veränderungen wirken sich natürlich auch auf die Reifenproduktion aus und zwingen den Hersteller dazu, sich den Veränderungen laufend sehr flexibel anzupassen.

Auf der anderen Seite bin ich davon überzeugt, dass genau diese hohe Flexibilität eine unserer grossen Stärken ist. Diese Tatsache bedeutet für uns eine grosse Chance.

Wie sieht es bei Nokian im Bereich nachhaltige Reifenherstellung aus? Mit welchen Materialien arbeiten Sie als Ersatz für den Naturkautschuk. Kann man den überhaupt irgendwann ersetzen?

Wie erwähnt gehören Umweltschutz und Nachhaltigkeit zu den Hauptthemen unserer Entwicklungsphilosophie. Wir wollen Vorreiter sein, wenn es darum geht, umweltfreundlichere Reifen und Produktionsmethoden zu entwickeln. Was den Ersatz des traditionellen Naturkautschuk anbelangt, befinden wir uns momentan in einer aktiven Forschungsphase. Es wird in naher Zukunft diesbezüglich Neuigkeiten geben, da bin ich mir sicher.

Wie lange dauert der Prozess von der Idee eines neuen Reifens, bis er schliesslich beim Garagisten zur Montage bereit ist?

Dies hängt immer vom jeweiligen Projekt ab. Auf jeden Fall stehen hinter jedem neuen Reifen viele Jahre Forschungsarbeit und Tausende von Reifenteststunden. <

WORKSHOP SOLUTIONS

Mehrwertwerkzeuge für mehr zufriedene Kunden



Vom RDKS über intelligente Scheinwerfertechnologie bis hin zu unterschiedlichsten Fahrerassistenzsystemen – moderne Fahrzeuge stecken voller Hightech-Komponenten. Prüfen, Einstellen oder Austauschen ist ohne entsprechende Werkzeuge praktisch unmöglich. Im Sortiment von Hella Gutmann finden Werkstätten ein breites Spektrum an Mehrwertwerkzeugen, die sich jeden Tag aufs Neue bewähren. Informieren Sie sich unter www.hella-gutmann.com z.B. über das CSC-Tool zur professionellen Kamera- und Radar-Kalibrierung, erfahren Sie mehr über die SEG-Serie zur Scheinwerfereinstellung oder sprechen Sie mit Ihrem Hella Gutmann-Vertriebspartner darüber, wie einfach Batterien oder RDKS-Systeme mit unseren Tools gemanagt werden können.

FREUND DER FREIEN WERKSTATT

www.hella-gutmann.com

HELLA GUTMANN
SOLUTIONS

BRIDGESTONE

DIE NÄCHSTE REIFENPANNE KOMMT BESTIMMT!

FÜR ALLE PKW MIT RDKS:
FAHREN SIE SORGLOS WEITER!*

BIS ZU 80 KM BEI MAX. 80 KM/H

DRIVEGUARD WINTER



*Mit dem Bridgestone DriveGuard Reifen können Sie bis zu 80 km bei max. 80 km/h weiterfahren. Die Fahrstrecke nach einer Reifepanne kann je nach Fahrzeugbelastung, Aussentemperatur und Aktivierung des Reifendruckkontrollsystems (RDKS) sowie je nach Art und Schwere der jeweiligen Reifepanne variieren. Bridgestone DriveGuard Reifen stehen derzeit für Transporter nicht zur Verfügung, sondern nur für Pkw, die mit einem Reifendruckkontrollsystem (RDKS) ausgestattet sind. ¹⁾Gewinner des Innovation Award 2016 der «REIFEN Essen» in der Kategorie «Technik & Produkte – Pkw» • ²⁾Die britische Zeitschrift Auto Express hat ihre sogenannten «Product Awards 2016» vergeben, im Zuge dessen wurde dem Bridgestone DriveGuard der Titel «Produkt des Jahres» verliehen.

Bridgestone Europe NV/SA, Zaventem
Niederlassung Spreitenbach · Schweiz

Mehr Informationen finden Sie auf unserer Webseite: www.bridgestone.ch/driveguard



Amag

«Mit der Amag als Reifenpartner gehören Sie zu den Gewinnern»

Die Amag gehört zu den wichtigsten Playern im Reifengeschäft. Marc Stalder, Leiter Category Manager, erklärt, welches die Stärken der Amag sind, und verrät Tipps, wie das Reifengeschäft erfolgreich gestaltet werden kann. **Sascha Rhyner**, Redaktion

■ «Wir sind bereit für das Winterreifen-geschäft», sagt Marc Stalder, Leiter Category Management bei der Amag, mit dem Blick auf die bis zum Dach gefüllten Regale mit Reifen im Teilelogistikzentrum der Amag in Buchs ZH. Wohl ist die Amag als grösster Schweizer Importeur bekannt, doch auch als Grosshändler ist die Unternehmensgruppe ein wichtiger Player im Schweizer Autogewerbe. Im Reifengeschäft bewegt sich die Amag auf Augenhöhe mit der SAG, schätzt Stalder.

Zu den Kunden gehören neben den Partnerwerkstätten der Unternehmensgruppe vor allem freie Werkstätten. «Mit ihnen stehen wir über unsere Aussendienstmitarbeiter und Newsletter in regelmässigem Kontakt», erklärt Stalder. «Die freien Werkstätten machen einen erheblichen Anteil unseres Reifengeschäfts aus.»

Grundsätzlich gibt es, so Marc Stalder, aber keine Einschränkungen betreffend Garagisten: «Wir bieten allen die Vorteile unseres Services an.» Dank innovativen Produkten und Dienstleistungen sei die Amag am Puls der Zeit.

Neben den Hausmarken Continental, Pirelli, Michelin und Dunlop erwähnt

Stalder die Marke Gislaved: «Der neue Euro Frost 6 ist ein Qualitätsreifen und hat verglichen mit dem Vorgängermodell eine verbesserte Stabilität. Vor allem aber ist er für die Garagisten interessant wegen der attraktiven Margen.» Für den Endkunden liegen die Preise im mittleren Segment. «Ausserdem haben wir Kompletttradsortimente für unsere Modelle im Angebot», ergänzt Stalder. «Als preislich interessante Alternative zu den Originalwinterkomplettträgern führen wir unsere Eigenmarke Gamaparts.»

Touchpoints aktiv nutzen und Kapazitätsengpässe vermeiden

Stalder zählt weitere Vorteile auf, warum die Amag ein attraktiver Partner im Reifengeschäft sei: «Wir haben die wichtigen Reifen während der ganzen Saison ab Lager verfügbar und haben eine leistungsstarke Logistik.» Gerade in der Phase der Initialbestellung würde die Amag zahlreiche Aktivitäten durchführen. «Wenn ein Garagist eine Frage hat, kann er sich an unser Parts Competence Center wenden.»

Indes, so ist Stalder überzeugt, werde das Telefon für den Garagisten künftig eher

an Bedeutung verlieren: «Garagen müssen ihre Kunden auch online abholen und zum Beispiel eine Online-Terminvereinbarung anbieten. Die Kunden wollen nicht mehr anrufen, sondern den Termin mit ein paar Klicks – vorzugsweise mit dem Smartphone – buchen.»

Marc Stalder erkennt die Margenerosion im Reifengeschäft, doch überwiegen seiner Meinung nach die Vorteile: «Finanziell ist das Reifengeschäft in Zukunft nicht mehr so interessant, aber es ist ein sehr wichtiges strategisches Geschäftsfeld, bei dem die Garagisten – und damit indirekt auch wir – zweimal pro Jahr mit dem Endkunden in Kontakt kommen.» Diese Touchpoints gelte es optimal zu nutzen: «In diesem Zusammenhang kann der Garagist die Wischblätter, die Batterie und die Bremsen prüfen und eventuell Folgetermine vereinbaren.» Die Kunst ist es, das Reifengeschäft neben dem normalen Tagesgeschäft abzuwickeln. Dafür muss man die entsprechenden Kapazitäten einplanen. Auch empfiehlt Stalder «Reifen-Samstage» für die ganze Familie mit Attraktionen und einem Bratwurststand. «Auf diese Weise kann der Garagist auch Kapazitätsengpässen entgegentreten.» <

Radwaschanlagen

Von saubereren Rädern profitieren alle – auch die Kunden

Die Reifen gehören zu den wichtigsten Sicherheitskomponenten beim Fahrzeug. Umso mehr erstaunt, dass in der Regel genau hier doppelt gespart wird: beim Preis und bei der Behandlung. Beides beeinträchtigt die Sicherheit – letzteres fast noch mehr. Das gilt insbesondere für das Kapitel «Radwäsche». **Reinhard Kronenberg**, Redaktion

■ Alle Jahre wieder dasselbe: Irgendwann im Verlauf des Oktobers kippt der Herbst plötzlich in den Winter. Für den Garagisten ist das Fluch und Segen zugleich. Kaum hat Thomas Bucheli auf SRF-Meteo den verhängnisvollen Satz «Es ist mit Schnee bis in die Niederungen zu rechnen» gesagt, läuten bei den Garagen die Telefone. Alle wollen einen Termin für den Reifenwechsel. Und alle natürlich sofort. Erste Priorität für den Garagisten: das Unmögliche möglich machen. Reifen werden praktisch im Akkord gewechselt – der Nächste, bitte...

Dass dabei nicht allen Aspekten eines korrekten Radwechsels Rechnung getragen werden kann, liegt auf der Hand. Und dennoch: Etwas kommt in aller Regel auch dann zu kurz, wenn grad kein Stress ist: die Radwäsche. Kaum einer weiss das besser als Carlo Ledermann, Verwaltungsratspräsident und Leiter des kaufmännischen Bereichs der Abt AG. «Wir verkaufen seit 25 Jahren Radwaschmaschinen, aber das Thema Radwäsche ist erst seit etwa zehn Jahren stärker im Bewusstsein der Garagisten», sagt er. Und selbst heute ist es noch nicht dort, wo es sein müsste: «Ein sauber gewaschenes Rad hat nur Vorteile – für den Kunden, für den Garagisten und sogar für den, der das Rad montiert», sagt er.

Geringeres Verletzungsrisiko bei der Montage

Der Kunde profitiert von der Radwäsche, weil er mit saubereren Rädern nach Hause fährt – falls er sie nicht im Reifenhotel des Garagisten aufbewahren lässt. Das macht einen ganz anderen Eindruck: Wenn der Garagist schon die Räder mit solcher Sorgfalt behandelt, worauf gerne hingewiesen werden kann, dann lässt das direkte Rückschlüsse auf die Behandlung des gesamten Fahrzeugs zu. Das zahlt direkt auf das Image des Garagisten und die Vertiefung der Kundenbeziehung ein. Zweitens sind Rad und Felge ohne eingeschlossene Teile, womit auf ein



Carlo Ledermann, Geschäftsführer der Abt AG.

Umwuchten in der Regel verzichtet werden kann. Für den Monteur ist es überdies viel angenehmer, mit saubereren Rädern zu arbeiten, als mit schmutzigen. Ein weiterer, nicht unwesentlicher Aspekt: Der Pneu wird im beheizten Wasserbad auf die ideale Temperatur aufgeheizt, lässt sich dadurch einfacher montieren und demontieren. damit ist das Verletzungsrisiko bedeutend geringer.

Weniger als ein Liter Wasser pro Rad

Natürlich sind all diese Vorteile mit einer Investition verbunden. «Aber», sagt Carlo Ledermann, «mit einem konsequenten Waschen aller Kundenräder und verbunden mit einem Paketpreis, ist die Maschine in verhältnismässig kurzer Zeit amortisiert».

Unterstützt wird diese Kalkulation durch den Umstand, dass Radwaschanlagen in den vergangenen Jahren enorm an Effizienz gewonnen haben: Energiesparende Wasserhei-

zung und intelligente Heizsysteme sichern mit einem wärmeisolierenden Wassertank und einem geschlossenen System für die Wasser- und Granulatmischung einen minimalen Verbrauch von Ressourcen. In Zahlen ausgedrückt: «Unsere Drester-Maschinen benötigen weniger als ein Liter pro gewaschenes Kundenrad», sagt Carlo Ledermann. Das liege auch daran, dass diese Maschinen als einzige auf dem Markt über einen dynamischen Sprüharm verfügen, der für eine effiziente und schnelle Reinigung auch an den problematischsten Stellen Sorge. Ausserdem kommen seine Maschinen ohne jegliche chemischen Zusätze aus. Carlo Ledermann: «Da zunehmend vor allem auch in Saisonzeiten nur noch ein reiner Räderwechsel stattfindet, verläuft der gesamte Umbereifungsprozess viel harmonischer und planbarer ab; den Vorteil des perfekten Kundenservice vermitteln die sauberen und gewuchteten Autoräder.» <



Radwaschmaschine von Abt: Drester Silverstone.

KW automotive

«Ein neues Standbein»

Viele Garagisten fürchten den Verlust der Werksgarantie, wenn sie das Fahrwerk eines Autos verändern.

«Diese Befürchtungen sind unbegründet», sagt Peter Banz, Geschäftsführer von KW automotive. **Sandro Compagno**, Redaktion



KW-Geschäftsführer Peter Banz am diesjährigen Auto-Salon in Genf.

■ Herr Banz, was bringt eine Zusammenarbeit mit KW einem Garagisten?

Peter Banz: Garagisten können sich neben ihrem Tagesgeschäft ein zweites Standbein aufbauen und so gezielt einen neuen Kundenkreis ansprechen – beispielsweise den Sportwagen- und Klassikfahrer sowie den Tuningfan.

Ist dieser Markt gross genug?

In der Schweiz sind rund 5 Millionen Personenwagen unterwegs, ein schöner Teil davon ist mehr als 20 Jahre alt. Man darf nicht vergessen, dass Dämpfer und Federn auch Verschleissartikel sind. Für den Garagisten ist das eine Chance: Längst bieten selbst Reifenfachhändler kleine Servicearbeiten wie etwa «Smart Repair», Ölwechsel oder Klimaanlage-Service an. Da wir für jeden Kundenanspruch das richtige Fahrwerk im Programm haben, verbunden mit der hohen Beratungskompetenz unserer langjährigen Mitarbeiter, können Garagisten mit unseren Produkten bei ihren Kunden punkten.

Viele Garagisten fürchten sich vor Problemen mit der Werksgarantie, wenn sie am Fahrwerk eines Autos arbeiten.

Da wir in den letzten Jahren verstärkt in

der Erstausrüstung von Sport- und Rennwagen verschiedener Automobil-Hersteller tätig sind, sind diese Befürchtungen eigentlich unbegründet. Unsere Erfahrung zeigt, dass dies im Einzelfall immer vom jeweiligen Importeur entschieden werden muss. In der Schweiz arbeiten wir mit verschiedenen Generalimporteuren wie Amag, Honda, Renault und Suzuki zusammen.

Für welche Marken bietet KW Automotive homologierte Federungen und Fahrwerke an?

Im offiziellen Kunden-Motorsport der Hersteller BMW, Opel, Kia und Porsche sind wir bei einigen Rennwagen Werksausrüster. Daneben bieten wir im Nachrüstmarkt für nahezu alle gängigen Automarken Fahrwerk-komponenten an. Der Produktfinder auf unserer Website führt mit wenigen Klicks via Fahrzeugmarke oder Typenschein zum richtigen Produkt. Wir bauen aktuell unser Lieferprogramm an Dämpfern und Komplettfahrwerken für klassische Automobile weiter aus und bieten sogar die Möglichkeit zur individuellen Einzelanfertigung. Letzteres ist für Garagisten sehr interessant.

Inwiefern?

An unserem Standort in Rotkreuz können

wir dank unserer «Built-to-Order»-Philosophie individuelle Bestelleingänge kommissionieren und dadurch eine hohe Verfügbarkeit gewährleisten. Nur in Ausnahmefällen importieren wir Komplettfahrwerke direkt aus Deutschland.

Was muss ein Garagist mitbringen, damit die Garantie erhalten bleibt?

Der Einbau muss immer nach unseren Vorgaben und anhand unserer Einbau-Anleitungen erfolgen. Die ideale Grundlage dazu bietet unsere in mehrere Teile gegliederte und aufeinander aufbauende KW-Schulung in unserem Stammwerk im schwäbischen Fichtenberg.

Welches sind die neusten Trends im Bereich Fahrwerk?

Die konventionelle Fahrwerkstechnologie hat sich in den letzten Jahren so weiterentwickelt, dass bei hochwertigen Gewindefahrwerken, wie etwa bei unseren KW-Anwendungen für den täglichen Strasseneinsatz, der Abrollkomfort im Alltag kaum noch beeinträchtigt wird – sofern keine Run-Flat-Reifen eingesetzt werden. Die Zeiten, als ein Gewindefahrwerk meist härter als ein Serienfahrwerk war, sind längst vorbei. Paradoxerweise erhöht sich von Jahr zu Jahr die Nachfrage nach Tieferlegen von SUV. Auch in diesem Segment bieten wir mit KW und ST schon zahlreiche Fahrwerke an und beschränken uns dabei nicht nur auf Modelle der typischen Premium-Hersteller.

SUV tieferlegen klingt absurd.

Nur auf den ersten Blick. Schauen Sie nur, wie und wo diese Fahrzeuge eingesetzt werden. Die Leute, die SUV fahren, sind zum grossen Teil Stadtindianer. Ihnen geht es nicht um die Geländegängigkeit, sondern um das Design des Fahrzeuges. <



Weitere Infos unter:
www.kwsuspensions.ch

Reifenmontage: Wer pfuscht, riskiert Leben

Häufige Fehler – und wie sie zu vermeiden sind

«Reifen montieren kann jeder, höre ich oft», sagt Thomas Küderli, Geschäftsführer der Gassner AG. «Aber das ist einer der am weitverbreitetsten Irrtümer in unserer Branche.» Küderli weiss, wovon er spricht, denn mit seinem Team führt er regelmässig Schulungen für Reifenwechsel durch. «Und was wir da sehen, ist teilweise eine Katastrophe.» **Reinhard Kronenberg**, Redaktion



«Alles schon x-mal gesehen»: Thomas Küderli kennt die häufigsten Fehler bei der Reifenmontage.

■ Thomas Küderli schätzt, dass 70 bis 80 Prozent aller Reifenschäden im Bereich UHP- und Runflat-Reifen ihren Ursprung in einer unsachgemässen Montage haben: ungeeignetes Werkzeug, Einsatz von Gewalt, ungenügende Vorbereitung des Reifens vor der Montage oder zu sparsames Verwenden von Reifenmontierpaste. «Alles schon x-mal gesehen», sagt der Geschäftsführer der Gassner AG in Zweidlen ZH und zuckt mit den Schultern, manchmal komme er sich vor wie ein einsamer Rufer in der Wüste – es hört ihm niemand zu.

Die häufigsten Fehler

Das Gehirn auf «off»: Auch modernste Reifenmontiermaschinen nützen nichts, wenn beim Montieren nicht nachgedacht werde, sagt Küderli. Besonders Runflat-Reifen erfordern bei der Montage mehr Köpfchen als Muskeln. Rohe Gewalt bringe gar nichts – ausser Verletzungen am Reifen oder allenfalls Arbeitsunfälle.

Der «Gorilla-Test» ist deshalb eines von Küderlis Highlights in den Schulungen. Er bittet zu Beginn den Stärksten der Gruppe, einen Runflat-Reifen abzuziehen. Und natürlich will dieser in der Regel beweisen, dass er Kraft genug hat – und würgt. Das Problem: Auf dem am stärksten belasteten Punkt (Traktionspunkt) kann bei der Montage ein dermassen hoher Druck entstehen, dass es zu Verbrennungen am Reifenwulst kommen kann. «Dabei gilt es grundsätzlich, Spannungen am Reifen so gut wie möglich zu vermeiden», sagt Küderli. Nach dem Kurs bittet er den Schwächsten der Gruppe, dasselbe zu tun, was dieser dann praktisch mit zwei Fingern erledigt. Für ihn sei das der schönste Moment im ganzen Kurs: «Man braucht dann gar nichts mehr zu sagen, weil es jeder begriffen hat.»

Ungeeignete Werkzeuge: Thomas Küderli und sein Schulungsleiter Jesus Garcia haben zwei Jahre lang am idealen Pneumontierhebel getüftelt. Küderli ist stolz darauf, dass «nach über 100 Jahren

Geschichte des Reifenwechselns» den Monteuren endlich ein Instrument zur Verfügung steht, «das die hohen Anforderungen vollumfänglich erfüllt».

Kein Aufwärmen: Der zu montierende (oder zu demontierende) Reifen muss eine Kerntemperatur von mindestens 15 Grad aufweisen. Erst ab dieser Temperatur entwickelt die Gummimischung die nötige Flexibilität. «Auf die Kerntemperatur wird viel zu wenig geachtet», sagt Küderli und verweist auf den Fall eines plötzlichen Wintereinbruchs. Fällt überraschend der erste Schnee im Flachland, werden in den Garagen die Winterreifen praktisch auf Akkord aufgezo-gen. Oft wird das Auto aus der Kälte in die Werkstatt gefahren, die Reifen haben zu wenig Zeit, um sich zu erwärmen, werden trotzdem abgezogen – und schon ist es passiert.

Sparen bei der Reifenpaste: Wenn Thomas Küderli einen Runflat-Reifen montiert, dann schmiert er nicht nur die Flanken des Reifens ein, sondern das gesamte Felgenbett, damit der Reifenwulst so sanft wie möglich gleiten kann. Und er verwendet dazu eine qualitativ hochwertige Paste. «Die beliebte schwarze Montagepaste wird nur deshalb so gerne verwendet, weil das Säubern des Reifens entfallen soll», sagt Küderli. Dabei sei sie absolut ungeeignet, weil sie nur durch Zugabe von Kohlestaub entstehe, der aber die Gleiteigenschaften erheblich beeinträchtigt. Ausserdem empfiehlt Küderli die Verwendung von Reifenpaste auch bei der Demontage eines Reifens. Und nicht zuletzt schon ein ausreichendes Schmieren des Reifens auch die Montiermaschine.

Grundsätzlich rät Thomas Küderli bei jedem Reifenwechsel, die

Reifendrucksensoren auf mechanische Schäden zu überprüfen. Und Gummiventile ersetzt er ohnehin «in jedem Fall».

Wer pfuscht, riskiert Leben

Von allen Fehlern, die bei der Reifenmontage gemacht werden, bekommt der Autobesitzer nichts mit: Die entstandenen Verletzungen am Reifen sind in der Regel im Felgenbett versteckt – und ticken dort wie eine Zeitbombe. Wie gravierend die Folgen einer unsachgemässen Reifenmontage nämlich sein können, zeigen Untersuchungen von Dekra, Deutschlands grösster Prüfgesellschaft. Die Dekra kommt zum Schluss, dass es sich bei einer Vielzahl von Unfällen – vor allem von Fahrzeugen mit Runflat-Reifen – um Spätfolgen von Montagefehlern handelt. Anders ausgedrückt: Wer bei der Reifenmontage pfuscht, riskiert unter Umständen das Leben der Kunden.

Auch aus diesem Grund empfiehlt Thomas Küderli jedem Betrieb, sein Personal bei der Reifenmontage besser zu schulen. «Eigentlich müsste jeder, der in einem Betrieb mit Reifen zu tun hat, in eine Schulung», sagt er und verweist auf die Amag als gutes Beispiel: Dort gehört die Reifenmontageschulung der Gassner AG als integraler Bestandteil zur Lehrlingsausbildung.

Jetzt im Video auf agvs-ups.ch: Wie Runflat-Reifen richtig montiert werden. <



Weitere Infos unter:
www.gassnerag.ch

WINTER HAS ITS CHAMPIONS

PIRELLI IST OFFIZIELLER SPONSOR DER FIS ALPINEN SKI WELTMEISTERSCHAFT UND DER IIHF ICE HOCKEY WELTMEISTERSCHAFT 2017-2021.



KOSTENLOSE VIGNETTE 2018

PROMOTION GÜLTIG
VOM 15.9. BIS 31.10. 2017*

*beim Kauf von 4 Pirelli PKW oder SUV Winterreifen ab 16 Zoll oder Sommerreifen ab 17 Zoll vom 15.9. bis 31.10.2017 beim teilnehmenden Händler und Registrierung auf www.pzeroclub.ch.
Teilnahmeschluss: 31.12. 2017

WWW.PIRELLI.CH



swisski
OFFICIAL SUPPLIER

v.l.n.r.: Lara Gut,
Luca Aerni, Michelle Gisin

Aktuell

Alles für den Reifenservice – jetzt bei der ESA!

■ Die ESA bietet als Komplettanbieterin alles für den Reifenservice: natürlich Reifen für PW, LLKW und SUV aller in der Erstausrüstung wichtigen Marken und den ESA-Tecar als exklusiven Garagistenreifen. Dazu kommen auch RDKS-Ventile sowie entsprechendes Montage- und Programmierwerkzeug, das heute bei vielen neueren Fahrzeugen zum Einsatz kommt. Dank der einfachen Suche auf dem ESA-eShop finden Garagisten rasch das passende Ventil für die Winterräder ihrer Kunden.

Mit dem Reifenkonfigurator auf dem ESA-eShop lassen sich auch komplette Winterräder zusammenstellen: Zum Fahrzeug passende Felgen, RDKS sowie die ent-

Meine
ESA+ **TECAR**
INTERNATIONAL
Zusammen sind wir stark



sprechenden Winterreifen können mit wenigen Klicks dem Warenkorb hinzugefügt werden.

«Auf dem ESA-eShop finden unsere Kunden über den Typenschein oder das Kennzeichen rasch das passende Fahrzeug und können so aus unserem riesigen Sortiment das passende Ersatzteil bestellen», erklärt Martin Schütz, Category Manager Verbrauchs- und Investitionsgüter. Und ergänzt: «Dank den Geschäftsstellen in der ganzen Schweiz können wir unseren Kunden bis

zu dreimal täglich ihre Bestellungen ausliefern.»

Um alle Teile rund um den Reifenservice richtig einsetzen zu können, führt die ESA ein grosses Sortiment an Garagen-einrichtungen. Rädermontage oder Achsvermessung sind Gebiete, in welchen die ESA neben den Geräten auch die dazu passende Montage und Services bietet, damit der Garagist in seiner täglichen Arbeit optimal unterstützt wird. <

nokian
TYRES

**IM HOHEN NORDEN ENTWICKELT.
STOPPT SIE RECHTZEITIG.**

NOKIAN WR A4

In der Natur hilft die Evolution, sich an ständig wechselnde Wetterbedingungen anzupassen. Auf der Strasse hilft Nokian Tyres.

nokiantyres.ch



Hunter Hawk Eye Elite Achsvermessungsgerät von KSU/A-Technik AG

«Die neue Maschine beschert uns ein Zusatzgeschäft»

Jürgen Leisinger entdeckte das neue Achsvermessungsgerät von Hunter am KSU-Stand am Auto-Salon. Seit drei Monaten ist es in seiner Tal-Garage in Niederdorf BL in Betrieb. Mit AUTOINSIDE spricht der VW-Servicepartner über die ersten Erfahrungen. **Mario Borri**, Redaktion

■ Als AUTOINSIDE im Garagenbetrieb in Niederdorf im Kanton Basel Landschaft eintrifft, ist gerade eine Gruppe «Töfflibuebe» dabei, ihre Mofas aufzutanken. «Wir sind die einzige Tankstelle mit Zweitakt-Benzin im ganzen Tal», erklärt Jürgen Leisinger. Die Töfflibenzin-Zapfsäule ist seit drei Monaten nicht mehr das einzige Alleinstellungsmerkmal des VW-Servicepartners im malerischen Waldenburger Tal. Seit April verfügt der Garagenbetrieb über ein Hunter Hawk Eye Achsvermessungsgerät mit Reifenprofiliefenmessung und passendem 4-Säulenlift. Damit profitieren die Kunden von einer zusätzlichen Dienstleistung, die sie weit und breit nirgendwo sonst erhalten.

Gratis Achsvermessung und Reifencheck

«Wir führen bei jedem Fahrzeugservice kostenlos eine Schnellvermessung durch. Dabei werden die Lenkgeometrie sowie die Profiltiefe gemessen und der Reifendruck automatisch nach Vorgabe eingestellt. Dank der cleveren Technik der Anlage dauert das zwischen zwei und drei Minuten. Früher brauchten wir alleine für die Vorbereitung zur Messung eine halbe Stunde», erklärt Leisinger.

Falls sich Unregelmässigkeiten ergeben, kontaktiert Leisinger den Kunden und rät zu einer Optimierung der Achsgeometrie oder zu neuen Reifen. Der Garagist: «Beim Arbeiten offenbart sich ein weiterer Vorteil des Gerätes. Die für die Messung befestigten Schiebe- und Drehplatten werden automatisch entriegelt und wieder verriegelt.»

Kunden staunen und sind dankbar

Bei der Präsentation der Messergebnisse kommen Leisinger und seine Mechaniker mit den Kunden in Kontakt und weisen sie auf die Wichtigkeit eines optimal eingestellten Fahrwerks hin. «Die Autofahrerinnen und Autofahrer staunen jeweils nicht schlecht, wenn sie erfahren, dass sie durch eine korrekt eingestellte Achsgeometrie Reifen und bis zu einem halben Liter Treibstoff auf 100 km sparen. Und sie sind natürlich sehr froh um den Hinweis und dankbar für die Optimierungen», erzählt Jürgen Leisinger.



Manfred Stucki (l. Gebietsleiter Garageneinrichtungen KSU/A-Technik AG), Jürgen Leisinger (Mitte, Tal-Garage Leisinger GmbH) und Marc Meier (Product Manager Garageneinrichtungen KSU/A-Technik AG) mit der Hunter Hawk Eye Elite.

Die Anschaffung zahlt sich aus

Doch nicht nur die Kunden sind zufrieden, sondern auch die Mitarbeitenden der Garage. Der Chef: «Meine Leute und ich sind Fans vom Hunter Hawk Eye. Die Arbeit mit dem ausgeklügelten System macht uns richtig Spass.» Für andere Garagisten rät Leisinger, sich die Anschaffung eines solchen Systems zu überlegen, denn es zahle sich aus. «Wir verlangen für eine Fahrwerksoptimierung 150 Franken. Eine schnelle Amortisation, im Verhältnis zum kurzen Zeitaufwand, ist sichergestellt», sagt Jürgen Leisinger. Doch natürlich geht es auch in der Tal-Garage nicht nur um nackte Zahlen. Jürgen Leisinger: «Wir bieten unseren Kunden etwas, das nicht jeder hat. Das bleibt ihnen in guter Erinnerung und sie kommen wieder.» <



Weitere Infos unter:
www.ksu.ch



Adapter befestigen, Reifenprofil checken und Messung initialisieren: Die Bedienung von Hawk Eye ist einfach und das Resultat in wenigen Sekunden verfügbar.



PETRO-LUBRICANTS



IHR PARTNER FÜR SCHMIERSTOFFE

PETRO-LUBRICANTS-MINERALÖL (SCHWEIZ) AG • RIETSTRASSE 11 • CH-8317 TAGELSWANGEN

TEL +41 (0)52 355 30 00 • INFO@PETRO-LUBRICANTS.CH • WWW.PETRO-LUBRICANTS.CH



ATE BremsenCenter

Ungebremstes Wachstum

109 ATE BremsenCenter des internationalen Zulieferers Continental betreut die Hostettler Autotechnik AG in der ganzen Schweiz. Weiteres Wachstum ist willkommen, hat aber keine Priorität, sagt Markus Abegglen. **Sandro Compagno**, Redaktion

■ Eine Obergrenze an ATE BremsenCenter in der Schweiz ist nicht festgelegt, aber es gibt verschiedene Restriktionen. «Wir achten bei neuen Partnern darauf, dass es nicht zu Überschneidungen mit bestehenden ATE BremsenCentern kommt», erklärt Markus Abegglen vom Schweizer Anbieter Hostettler Autotechnik AG.

Rund ein Drittel aller Fahrzeugreparaturen betreffen die Bremsentechnik und die damit verbundenen, immer komplexer werdenden Systeme wie ABS, ESP oder ASR. Deshalb ist und bleibt der Bremsenservice einer der wichtigsten Ertragsbringer für die freien Garagen. Auch weil viele Autobesitzer nach Ablauf der Herstellergarantie nach Alternativen im freien Markt suchen.

Mit der Zertifizierung als ATE Bremsenspezialist profitiert der Garagist von einem kompetenten Partner, so Abegglen. Das Werkstatssystem ATE BremsenCenter bietet alles, was Garagen und Werkstätten für eine erfolgreiche Spezialisierung im Bereich Bremsenservice benötigen: Bremsen- und Reparatur-Know-how aus erster Hand in Form von Schulungen, hochwertige Markenersatzteile zu marktgerechten Preisen sowie die passenden Werkzeuge und Geräte. Hinzu kommen die uneingeschränkte Nutzung der ATE Service-Hotline und ein Eintrag in den ATE BremsenCenter Partnerfinder. Auch eine Betreuung vor Ort in der Werkstatt ist möglich.

Gegenwart und Zukunft

Das sei die Gegenwart, sagt Markus Abegglen: «Aber wir beschäftigen uns auch mit Fragen der Zukunft: Welche Veränderungen

bringen zum Beispiel HAD und Elektromobilität für die Bremse? ATE BremsenCenter bekommen das erforderliche Wissen früh und auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten.»

Die Voraussetzungen, um sich dem Werkstatssystem anzuschliessen, sind klar definiert. So muss ein ATE BremsenCenter mindestens zwei Mitarbeitende beschäftigen, es muss an einem strategisch günstigen Standort liegen, helle und freundliche Werkstatträume aufweisen. Voraussetzungen für die Werkstattausrüstung sind ein Rollenbremsprüfstand, zwei Hebebühnen, geeignete Diagnosegeräte und die von ATE empfohlenen Spezialwerkzeuge für das Prüfen, Warten und Instandsetzen von Bremssystemen.

«Zufriedene Kunden kommen wieder»

Sofern die Werkstattausrüstung vorhanden ist, sind keine weiteren Investitionen seitens des Garagisten notwendig. Natürlich ist die Ausbildung ein sehr wichtiger Aspekt. Markus Abegglen: «Der Garagist muss daher bereit sein, sich und seine Mitarbeiter auf dem aktuellen Stand der Technik zu halten. Mindestens zwei Schulungstage pro Jahr und Werkstatt setzen wir voraus. Mehr ist immer möglich und wird empfohlen.»

Und die Marge? Abegglen: «ATE bietet höchste Qualität. Diese Qualität unterstützt die Werkstatt dabei, ihre Kunden zufriedenzustellen. Und zufriedene Kunden kommen immer wieder. In der Werkstatt ist die Beratungsleistung ein ganz entscheidender Faktor. Wird gut beraten, spricht man nur noch in zweiter Linie über den Preis.» <

Landeslager Swiss Automotive Group (SAG)

Platz für 45 000 Reifen

Vor einem Jahr eröffnete die Swiss Automotive Group in Niederbipp ihr über 23 000 m² grosses Landeslager. Das Logistikzentrum hat sich bewährt – auch das Reifenlager mit Platz für 45 000 Reifen. **Sandro Compagno und Reinhard Kronenberg**, Redaktion

■ Die Swiss Automotive Group macht sich fit für den Winter. Zehntausende Reifen werden derzeit in die Halle 1 des SAG-Logistikzentrum angeliefert. Mit dem Umzug von Oensingen im Kanton Solothurn in die Nachbargemeinde Niederbipp BE im Sommer 2016 konnte die SAG ihr Reifenlager massiv vergrössern. «Wir haben rund viermal mehr Fläche als in Oensingen», bestätigt Marketingdirektor Sébastien Moix. Mehr Fläche bedeutet mehr Reifen und das wiederum bedeutet kürzere Lieferfristen.

Viermal mehr Platz heisst in diesem Fall aber nicht viermal mehr Reifen. Dass die Anzahl gelagerter Pneus nicht proportional angestiegen ist, liegt an den feuerpolizeilichen Vorschriften, die in Bern strenger sind als wenige 100 Meter entfernt im Kanton Solothurn... So fallen beim Rundgang durch das Lager die knallroten Barrieren auf, die rund um die Hochregale erstellt wurden. Wenn im Falle eines Brandes die

Sprinkleranlage anläuft, fangen diese das Löschwasser auf und verhindern so eine Verschmutzung der Umwelt.

Drei- bis sechsmal täglich fahren die Lieferwagen der SAG-Marken Derendinger, Technomag oder Matik mit Ersatz- und Verschleissteilen bei den Garagisten vor. «Bei Reifen ist ein derart hoher Lieferrhythmus nicht nötig», erklärt Sébastien Moix. Hier reichen zwei Auslieferungen pro Tag.

40 Standorte in der ganzen Schweiz

Die Reifen von 16 Marken lagern in Halle 1 – seit diesem Jahr ist auch der koreanische Anbieter Kumho im Sortiment. Doch aus Niederbipp und den anderen vier Regionalagern in Etagnières VD, Dietlikon ZH, St. Gallen und Barbengo TI werden nicht nur die Garagisten beliefert, sondern insgesamt 70 weitere SAG-Standorte in der ganzen Schweiz. «Diese Nähe zu den Garagisten ist ein Vorteil», weiss Sébastien Moix. «Wir



SAG-Marketingchef Sébastien Moix (l.) und AUTOINSIDE-Redaktor Sandro Compagno.

sind dezentral organisiert, was unser Tempo und unsere Beweglichkeit erhöht.»

Denn auf eines können sich die Schweizer Garagisten im hart umkämpften Markt der Zulieferer jederzeit verlassen: auf eine Liefergeschwindigkeit, die weltweit ihresgleichen sucht. <



Sommerreifen raus, Winterreifen rein: In Niederbipp ist man auf die kalte Jahreszeit vorbereitet.

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

GROSSER SERVICE

BAUMGARTNER AG – GARAGEN- UND WERKSTATTGERÄTE



Elite Autocenter AG setzt auf Motorex Tyre Mounting Fluid

Für einen flüssigen Ablauf

Flüssigkeit statt Paste. Seit rund einem Jahr setzt die Elite Autocenter AG für den Reifenwechsel die Tyre Mounting Fluid ein und die Mechaniker schwärmen. **Sascha Rhyner**, Redaktion



Motorex Tyre Mounting Fluid im Praxistest: Einfach in der Anwendung, gut dosierbar und dank dem Pinsel auch an schwer zugänglichen Orten leicht aufzutragen.

■ Das Gebäude der Elite Autocenter AG steht mondän zwischen dem engen Eingang ins Lauterbrunnental und der Ebene zwischen Thuner- und Brienersee. Der ehemalige Flugplatz liegt unmittelbar hinter der Mercedes-Benz- und Fordvertretung. Im Autohaus herrscht emsiges Treiben, weil am Abend noch der Einsatz als Hauptsponsor des Open-Air-Kinos in Interlaken ansteht. Entsprechend kritisch schaut Geschäftsführer Sandro Jörg an den dunklen, wolkenverhangenen Himmel. Der Winter und das Winterreifengeschäft scheinen an diesem Augusttag naheliegender als ein gemütlicher Abend auf dem Stadthausplatz.

Die modern eingerichtete Werkstatt verfügt über eine neue vollautomatische Reifenmontiermaschine von Hunter. «Wir haben die neue Maschine angeschafft, weil

wir häufig 22-Zoll-Räder von AMG-Autos haben», erzählt Sandro Jörg. «Mit der Anschaffung überlegten wir, welche Paste am besten passt. Der Motorex-Aussendienstmitarbeiter Andi Schindler wies uns auf das neue Produkt hin.» Anfänglich hätten sie eine gewisse Skepsis gehabt, doch schwand diese sehr schnell.

Bessere Haltbarkeit

«Der Chef würde es sofort zu hören bekommen, wenn er wieder auf Paste umstellt», sagt Stefan Blatter, der täglich mit Tyre Mounting Fluid arbeitet. «Mit dem Pinsel kommt man sehr gut zwischen Felge und Reifen; die Flüssigkeit ist leicht aufzutragen», erklärt er einen der Vorteile. «Die Flüssigkeit ist sehr gut dosierbar und man hat – nicht wie mit einer Paste – we-

niger Verlust. Es ist folglich auch sauberer.» Ausserdem habe das Motorex-Produkt sowohl im Winter als auch im Sommer die gleiche Konsistenz. Aber nicht nur in der täglichen Arbeit habe die Flüssigkeit Vorteile: «Im Gegensatz zu einer Paste trocknet sie nicht aus; ist also länger haltbar.»

Die Gefahr, dass Jörg kein Gehör für die Wünsche seiner Mechaniker hat, ist sehr klein: «Verbrauchsmaterial muss vor allem für die Mechaniker bei der täglichen Arbeit gut sein, und keiner will mehr zur Paste zurückwechseln. Die Mechaniker schwärmen vom besseren Handling. Das ist für mich Grund genug, dass wir weiterhin mit der Tyre Mounting Fluid arbeiten.» Die anfängliche Skepsis war so schnell verflogen, wie das Wasser der Lutschine in den Brienersee fliesst. <

BAUMGARTNER AG



Ronal Group

Das Interesse an nachhaltig

Mit dem ersten über den gesamten Produktions- und Lebenszyklus hinweg nach nachhaltigen Grundsätzen konzipierten Rad entspricht die Ronal Group nicht nur einem Trend – sondern bedient auch eine immer grösser werdende Nachfrage. Damit hat der Garagist eine weitere Möglichkeit, umweltbewusste Kunden anzusprechen. **Reinhard Kronenberg**, Redaktion

■ Wie stark der Trend zur Nachhaltigkeit in der Automobilindustrie wirkt, zeigt sich nur schon in der ständig gesteigerten Effizienz der Verbrennungsmotoren. Die Thematik ist inzwischen aber keine Exklusivität der Hersteller mehr – die Zulieferbranche steht den Produzenten in nichts nach. Ideal illustrieren lässt sich das am Beispiel der Ronal Group, einem Pionier auf dem weltweiten Markt für Leichtmetallräder.

Das Thema Umweltbewusstsein ist fest im Leitbild der Firma verankert und gewinnt weiter an Bedeutung. «Ökologie und Nachhaltigkeit sind heute in einem globalen, modernen Unternehmen fester Bestandteil des Geschäfts», sagt Judith Pietschmann, Umweltbeauftragte der Ronal Group. Den Tatbeweis erbringt die Gruppe mit der R60-blue Felge. Dem innovativen Unternehmen ist es gelungen, die erste PW-Felge auf den Markt zu bringen, die über den gesamten Produktions- und Lebenszyklus hinweg nach nachhaltigen Grundsätzen konzipiert und gefertigt wird – in Deutschland mit 100 Prozent Ökostrom und unter optimalen Arbeitsbedingungen hergestellt. Die Felge ist damit einerseits Botschafter und andererseits ein Meilenstein für das unternehmenseigene Nachhaltigkeitskonzept «Planblue».

Der Erfolg gibt dem Projekt recht. Die Reaktionen sind laut Pietschmann «durchweg positiv». Die Felge stosse sowohl bei Endkonsumenten als auch bei Autoherstellern auf grosses Interesse. Dabei stehen nicht nur Fahrer von Elektroautos im Fokus; die Felge ist ideal mit Leichtlaufreifen kombinierbar und passt dank ihrer Grösse von 6,5 x 16 Zoll sowohl auf Hybridfahrzeuge als auch auf konventionell angetriebene

Autos verschiedener Marken wie VW, Audi, Seat, Skoda, Opel, Nissan, Hyundai, Honda, Mitsubishi etc.

Kein «Marketing-Gag»

Dass die Felge kein «Marketing-Gag» ist, zeigt sich daran, dass nachhaltiges Handeln auch einen handfesten ökonomischen Vorteil für das Unternehmen mit sich bringt. «Jede Ressource, die nicht verbraucht oder nicht bearbeitet werden muss, reduziert Kosten», sagt Pietschmann. Damit verbindet der Konzern geschickt Nachhaltigkeit mit Ökonomie – und profitiert imagemässig davon. «Nur wer sich heute schon mit der Zukunft auseinandersetzt, wird erfolgreich bleiben», umreisst Pietschmann die Strategie, die dahintersteht.

Dazu kommen noch rein praktische Gründe: Gesetzliche Regelungen im Bereich Automotive sind mit ein Treiber für die Entwicklung von innovativen und nachhaltigen Produkten. Pietschmann verweist dabei auf den ab 2021 für Personenwagen geltenden Grenzwert für CO₂-Emission von 95 g/km: «Um dieses Ziel erreichen zu können, werden Massnahmen zu Aerodynamik und Gewicht noch mehr in den Vordergrund rücken.» Das werde vor allem auch die Räder betreffen. Für die Ronal Group die Konsequenz daraus: «Wir müssen und wollen unseren Beitrag zum Thema Nachhaltigkeit im Felgenbereich leisten.»

3300 Kilometer CO₂-neutral

Konkret heisst das: Die Felge hilft mit, CO₂ einzusparen. In der Ökobilanz für die Felge hat die Ronal Group die CO₂-Reduktion in den beiden Bereichen Herstellung und Nutzungsphase berechnet und diese dann in Kilometer umgerechnet. Durch die Gewichtsreduktion der R60-blue Felge – immer



Spart Gewicht,
Benzin und CO₂:
die R60-blue
von Ronal.

RONAL

produzierten Rädern steigt

hin 600g pro Felge – kann über Herstellung und den Fahrbetrieb von 150 000 Kilometern eine Reduktion der CO₂-Emissionen von rund 83 Kilogramm erzielt werden. Damit kann ein Personenwagen, ausgestattet mit R60-blue Rädern, circa 3300 Kilometer weit CO₂-neutral fahren (Basis: CO₂-Ausstoß von 100 g/km).

Diese Innovationskraft zahlt sich für die Ronal Group in verschiedener Hinsicht aus – zum Beispiel in Form von Preisen: So erhielt die Firma 2017 von Ford den «Green Excellence Award». Zunehmend wichtiger ist der Aspekt auch im Bereich Personalrekrutierung. Pietschmann: «Wir stellen fest, dass für neue Mitarbeiter ein nachhaltiges Unternehmen als attraktiver Arbeitgeber gesehen wird.»

Die Ronal Group profitiert von einem steigenden Interesse an nachhaltig produzierten Rädern für die Erstausrüstung. Für die Umweltbeauftragte ist deshalb klar, dass das Unternehmen diesen Kurs künftig noch konsequenter verfolgen wird: «Weitere Produkte auf dieser Basis werden folgen. Vor allem im Bereich unserer Handelsräder werden wir das Prinzip einer neuen, umweltfreundlichen Felgengeneration weiter konsequent umsetzen.» <



Judith Pietschmann ist Umweltbeauftragte der Ronal Group.

HINTER UNS LIEGEN 15 JAHRE ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT.



Erfolg bedeutet für uns langjährige Zusammenarbeit und Loyalität. Nach 100'000 Kunden- und Partnerbesuchen, 1'000'000 erstellten Policen und 350'000 regulierten Schadenfällen feiern wir nun unser 15-jähriges Bestehen. Für Ihr Vertrauen in unsere Produkte und Services möchten wir uns herzlich bedanken. Gerne stehen wir Ihnen unzählige weitere Jahre mit unseren vielseitigen Dienstleistungen zur Seite!

© Quality1 AG, Bubikon, 8/2017



Stieger Software bietet aus Prinzip «Full Service»

Die Qualität einer IT-Lösung misst sich auch am Support

Digitalisierung hin oder her: Es bleibt immer ein Geschäft von Menschen für Menschen. Entsprechend verbindet Stieger Software seine führenden IT-Lösungen mit einem erstklassigen Service. Kunden schätzen das umfassende Dienstleistungspaket vor und nach dem Kauf.

■ pd. «Unsere Kunden wissen, dass sie zu ihrer IT-Lösung immer auch einen Top-Service erhalten», sagt Stephan Rissi, Leiter Marketing und Verkauf der Software-Schmiede am Bodensee. «Bei der Qualität machen wir keine Kompromisse. Egal, ob beim Produkt oder beim Service.» Wie nah Stieger wirklich dran ist am Kunden, zeigt sich beim gesamten Projekt-Management und zieht sich durch bis zum professionellen Support.

Von Expertenwissen profitieren

Beraten kommt vor dem Verkaufen: Deshalb erhalten Kunden wie Interessenten noch weit vor einem möglichen Kaufentscheid eine intensive und fundierte Beratung. Diese basiert auf einer im Vorfeld erstellten, professionellen Analyse des Ist-Zustands, den vorliegenden Gegebenheiten, kundenseitigen Vorgaben sowie den geplanten Einsatzmöglichkeiten. Hier baut man auf langjährige Mitarbeitende, die mit ihrem betriebswirtschaftlichen Know-how vor Ort beraten, massgeschneiderte Lösungen unterbreiten, Effizienzsteigernde Massnahmen vorschlagen oder ganze Prozessabläufe optimieren helfen.

Steht das Projekt, kümmern sich direkt im Anschluss Projektleiter mit fundierten und ausgeprägten IT-Kenntnissen sowie grosser Autobranchen- und Betriebserfahrung persönlich bei den Kunden um die Installation der Garagensoftware. Sie sind langjährige

Stieger-Mitarbeiter und kennen die Betriebsabläufe in Garagen oft aus eigener Erfahrung.

Top-Service garantiert

Einen nahtlosen und unmittelbaren Dienst am Kunden leistet insbesondere auch der unternehmenseigene Support. Kunden stehen verschiedene Möglichkeiten offen, wenn Rat und Tat dieser Stieger-Spezialisten gefragt sind: telefonisch in drei Landessprachen über die Service-Hotline, über den Online-Support mittels Fernwartung oder direkt aus der Software heraus mit dem Support-Mail. In jedem Fall kann sich der Kunde sicher sein, dass ihm umgehend und hochprofessionell geholfen wird. «Unsere Kunden haben die Gewissheit, dass bei Stieger diese Rundum-Betreuung fester Bestandteil ist und zum Gesamtpaket dazu gehört», so Stephan Rissi.

Live-Support an Stieger Days

An den Stieger Days im September ist auch das Support-Team vor Ort. Alle Gäste haben die Gelegenheit, den Mitarbeitenden fachspezifische Fragen zu stellen und ihnen bei der Arbeit über die Schulter zu schauen. <



Weitere Infos unter:
www.stieger.ch

Reifenservice für Profis



Reifenwärmer



Reifenmontiermaschine mit innovativen Funktionen



Hightech-Auswuchtmaschine für optimalen Reifenservice

Kompetenz durch Wissen



Ultraschall-Radwuchtmaschine

GASSNER AG



BEISSBARTH

Spinnerei-Lettenstrasse 2 | 8192 Zweisimmen ZH
Tel. +41 (0)44 867 02 78 | www.gassnerag.ch

Bridgestone

www.bridgestone.ch

> Blizzak LM001-Evo: Bridgestone erweitert sein Winterreifensortiment

Sicherheit unter allen Witterungsbedingungen ist das Hauptanliegen der meisten Autofahrer – besonders im Winter. Dabei muss ein Reifen heutzutage mehr leisten, als nur auf Schnee zu fahren. Der Winter kann nass, kalt, trocken, verschneit und vereist sein – Bridgestone sorgt dafür, dass Autofahrer für all diese Situationen gut gerüstet sind. Der Weltmarktführer der Reifen- und Gummibranche hat sich zum Ziel gesetzt, seine Produkte ständig zu verbessern, um die Sicherheit auf der Strasse zu erhöhen. Nach der Einführung des Blizzak LM001 im September 2014 hat Bridgestone die Leistung seiner Winterreifen mit dem Blizzak LM001-Evo weiter optimiert. Mit dem LM001-Evo hat Bridgestone im Juni 2017 einen Reifen auf den Markt gebracht, der aus einer Mischungstechno-

logie der neusten Generation für anhaltenden Grip auf Nässe und Schnee besteht.

Der neue Blizzak LM001-Evo verfügt über eine optimierte, abgeschrägte Gestaltung der Querrillen. Da die Querrillen eine höhere Kompression von Schnee in der Rille erzeugen, ist ein erhöhter Grip auf Schnee möglich. Eine neuartige Geometrie und erhöhte Anzahl von Lamellen ermöglichen darüber hinaus eine bessere Verzahnung mit der Schneeeauflage.

Die im Profildesign integrierten hornförmigen Querrillen leiten Wasser optimal nach aussen ab. Im Vergleich zu seinem Vorgänger, dem Blizzak LM001, wurde der Neigungswinkel der 3-D-Lamellen auf der Kontaktfläche ebenfalls verbessert. Neben Grip auf nasser Fahrbahn bietet das neuartige Lamellendesign auch

mehr Kontaktfläche. Dies dient vor allem zum Aufbrechen des Wasserfilms und trägt zu einer sicheren Fahrt auf vereister Strasse bei.

Der LM001-Evo ist ab sofort in einem Sortiment von 15 Zoll bis 17 Zoll auf dem Markt erhältlich. <

**Fibag AG**

www.fibag.ch

> Falken HS01: Der Winter kann kommen

Falken baut das Angebot des 2016 eingeführten Winterreifens HS01 deutlich aus. Der innovative Reifen wurde mit neuen Technologien entwickelt. Das Ergebnis überzeugt mit guter Bodenhaftung und Traktion.

Mit den neuen Technologien, auf welche die Sumitomo Rubber Industries Ltd., die Herstellerin der Marke Falken, setzt, konnten sehr gute Ergebnisse erzielt werden. Erstmals wurden beim Falken HS01 die vier Technologien True Circular Profile (Gewährleistet eine höchstmögliche, gleichbleibende ringförmige Seitenwand), Miura-Ori-Lamellen (damit erreichen die Falken-Ingenieure, dass sich die Kontaktfläche bei Druck- oder Zugbelastung bei gleichzeitig erhöhter Lamellendichte vergrössert), ACP-Profil (die Adaptive-Constant-Pressure-Technologie steigert den

Grip, verbessert Bremsleistung und Richtungsstabilität, was sich positiv auf den Verschleiss auswirkt) und 4D-Nano-Design (damit werden die einzelnen Mischungsbestandteile im Nano-Bereich in ihrer Gruppenverketzung simuliert und optimiert) angewandt. Das Resultat überzeugt: Mit dem HS01 kommt man gut durch den Winter. Die 3D-Lamellen unterstützen die Bodenhaftung auf einer verschneiten Strasse. Die Lamellen bilden viele kleine Greifkanten, die sich mit dem Untergrund verzahnen, was die Traktion erhöht. Die V-förmigen Profiltrillen leiten das Wasser schnell über die Reifenschultern aus der Aufstandsfläche ab und somit wird das Risiko des Aquaplanings gesenkt. Das Profildesign ist so ausgelegt, dass das Abrollgeräusch gegenüber dem Vorgänger deutlich

reduziert werden konnte. Die Fibag hat bereits letzten Winter die ersten Dimensionen des HS01 auf den Schweizer Markt gebracht. Auf die neue Saison 2017/18 werden 72 Dimensionen des HS01 für Personewagen und 19 Grössen des HS01 Van für SUV und Vans zur Verfügung stehen. <



Continental

www.continental-reifen.ch

> «Eiskalte Performance»: Continental WinterContact TS 860 S

Mit dem neuen WinterContact TS 860 S hat Continental ein spezielles Angebot für die vielfältigen Anforderungen der Fahrzeughersteller und der Fahrer sportlicher PW im Portfolio. Im Mittelpunkt der Neuentwicklung standen vor allem kurze Bremswege und präzises Handling auf trockener Strasse sowie beste Fahreigenschaften auf Schnee. Die kurzen Bremswege erreicht der Winterspezialist durch sein sogenanntes «Bremsband», eine breite Profilirille in der Mitte der Lauffläche, die eine besonders grosse Fläche für maximalen Grip bietet. Stabile, breite Schulterblöcke liefern höchsten Grip zur präzisen Umsetzung von Lenkbefehlen, während sich eine Vielzahl von Rillen im Profil sowie Traktionslamellen in den Profilblöcken sehr gut mit dem Schnee verzahnen können, um auch auf

typisch winterlichen Strassen sportliches Fahren zu ermöglichen. Für das Ersatzgeschäft hält Continental eine Mischungszusammensetzung bereit, die auch im Winter höchstflexibel bleibt.

Auf der Reifenflanke trägt der neue Winterspezialist neben dem Produktnamen und den zahlreichen, gesetzlich vorgegebenen Kennzeichnungen auch die stilisierte Rennflagge des Ultra-Sport-Sommerreifens SportContact 6 sowie die von den anderen Continental-Winterreifen bekannten Schneeflocken.

Der WinterContact TS 860 S kommt im September auf den Markt und wird in 14 Dimensionen für das Ersatzgeschäft hergestellt, das Lieferprogramm umfasst dabei Durchmesser zwischen 18 und 21 Zoll und Geschwindigkeitsfreigaben bis zu 270 km/h (Geschwindigkeits-

index «W»). Von den zunächst 14 Dimensionen bietet Continental sechs mit SSR-Notlaufeigenschaften und ContiSilent-Technologie für einen besonders leisen Lauf. Der WinterContact TS 860S wird in Breiten zwischen 225 und 315 Millimetern mit Querschnitten zwischen 60 und 30 Prozent angeboten. <



Hankook Tire Europe GmbH

www.hankookreifen.ch

> Neuheiten von Hankook für die Wintersaison 2017/18

Winter i*cept evo² und Winter i*cept evo² SUV: Das speziell für winterliche Strassenverhältnisse in Mittel- und Westeuropa optimierte Hankook Ultra-High-Performance Winterprofil, welches für SUV und PW erhältlich ist, wird für

die kommende Wintersaison um weitere Grössen und Runflat-Versionen erweitert.

Die Grössen 255/55R18V XL HRS (Hankook Runflat System) und 255/50R19V XL HRS sind optimal auf die Bedürfnisse sportlicher SUV abgestimmt, die auch

mit ihren Winterreifen mit bis zu 240 km/h sicher unterwegs sein sollen.

Auch die PW-Version des Reifens, der Winter i*cept evo², bekommt Zuwachs in neuen Runflat-Grössen und den bei Premiumfahrzeugen beliebten 20-Zöllern.

Die neu verfügbaren Runflatgrössen 225/55R16H HRS und 245/45R17V XL HRS sorgen dafür, dass man auch bei einem Reifenschaden sicher bis zur nächsten Werkstatt kommt, ohne dass Abstriche bei Komfort und Fahrverhalten gemacht werden müssen.

Ventus Prime³: Der ideale Mix aus Leistung, Sicherheit, Komfort und Umweltfreundlichkeit des Ventus Prime³ ist weiterhin auf Erfolgskurs, weshalb Hankook das Angebot für komfortorientierte Li-

mousinen in der aktuellen Saison erneut erweitert hat.

Das bisherige Line-Up für den Ersatzmarkt ist um weitere 32 Dimensionen, von 195/60R15H bis hin zu 225/55R19V, ergänzt worden. Dabei überzeugt der Reifen besonders durch seinen hohen Komfort sowie die besonders guten Bremsleistungen.

Es befinden sich auch zwei Grössen mit dem Hankook Runflat System (HRS), 205/60R16V und 205/55R16W unter den neuen Dimensionen. Mit Runflat-Reifen kann ein Auto mit einer Geschwindigkeit von bis zu 80 km/h fahren, auch wenn der Reifendruck infolge einer Beschädigung (Panne) abgefallen ist. <



ESA

www.esashop.ch

> ESA-Tecar – 40 Jahre Erfolgsgeschichte – neu mit SUV-Reifen

pd. Seit 40 Jahren bietet die ESA den exklusiven Garagistenreifen an, zu Beginn als ESA-Reifen und seit 1998 unter dem Brand ESA-Tecar. Und die Erfolgsgeschichte geht weiter: Ab Herbst 2017 ist neu der ESA-Tecar Super Grip 9 SUV erhältlich!

Die aktuelle Super Grip 9-Familie besteht damit aus drei Produktgruppen: dem neuen Super Grip 9 SUV, dem Super Grip 9 HP für sportlichere Fahrzeuge ab der Dimension 195/55 R 15. Für kleinere Fahrzeuge bietet die ESA den Super Grip 9 an und deckt damit einen grossen Teil der meist verkauften Dimensionen ab.

Wichtigste Eigenschaften aller ESA-Tecar-Reifen sind hervorragender Grip bei winterlichen Strassenverhältnissen, kurze Bremswege und ein tiefer Kraftstoffverbrauch. Das sensatio-

nelle Preis-Leistungs-Verhältnis bleibt und somit ist der ESA-Tecar weiterhin der perfekte Reifen für den Schweizer Garagisten!

ESA-Tecar-Reifen bestehen als Qualitätsprodukt dank der Fabrikation durch einen der weltweit grössten Premiumhersteller mit regelmässigen Weiterentwicklungen im Reifenaufbau, der Profilgestaltung sowie der Laufflächenmischung.

Die gesamte Super Grip 9-Familie hat ein optimales und wiedererkennbares Profildesign. Verschiedene einzelne Faktoren und Profileigenschaften sorgen bei allen winterlichen Strassenverhältnissen für sichere Fahrt.

Blitzförmig abgewinkelte Profilrillen sorgen für souveränes Handling, die gewellten Lamellen für hohe Traktion auf Schnee.

Die umlaufenden Längsril-

len und die konischen Profilrillen dienen dazu, Wasser und Schneematsch rasch von der Aufstandsfläche wegzuführen, und reduzieren damit aktiv die Gefahr von Aquaplaning.

Die modernste High-Performance-Konstruktion der ESA-Tecar-Reifen reduziert die Eigenverformung des Reifens und mindert damit den Kraftstoffverbrauch zusätzlich.

ESA-Tecar-Reifen erhalten Schweizer Garagisten exklusiv bei der ESA! Dank top ausgebildeten Mitarbeitenden und der langjährigen Erfahrung in der Produktbewirtschaftung ist die ESA der kompetenteste Partner an der Seite der Schweizer Garagisten und damit auch ein Trumpf für die Schweizer Auto-

mobilisten. Mit einem Lager von bis zu 250 000 ESA-Tecar-Reifen sind die individuelle Mobilität gewährleistet und die sichere Fahrt garantiert. <



SACHS ist eine
Marke von ZF

DIE SCHNELLSTEN TOURENWAGEN BESCHLEUNIGEN VON
0-100KM/H IN 2.6 SEKUNDEN
 MIT EINER KUPPLUNG VON SACHS



Offizieller Partner von BMW Motorsport

BEWÄHRTE LEISTUNG

sachsprovenperformance.de


SACHS



Zugunsten der Versicherten

Information zum Geschäftsjahr 2016

Nebst den regelmässig zum Jahresende und Jahresbeginn anfallenden Anpassungsarbeiten hat sich die Ausgleichskasse MOBIL auch 2016 einmal mehr der kompetenten und gesetzeskonformen Durchführung der 1. Säule im Tagesgeschäft gewidmet.

Zur finanziellen Lage

Zugunsten ihrer Versicherten hat die AK MOBIL beschlossen, ihre Reserven ab 2015 mittels Anpassung des Verwaltungskostenmodells zu senken. Folgerichtig wurden im Jahr 2016 die Reserven erneut gesenkt. Sie betrugen per 31.12.2016 CHF 2 898 959.–. Dies ergibt eine Verringerung von CHF 454 477.– gegenüber dem Vorjahr.

Gerade die attraktiven und transparenten Verwaltungskostensätze waren u.a. die Hauptgründe für den erneuten Zuwachs an Mitgliedern. Der durchschnittliche Verwaltungskostensatz beträgt 0,72% der Beitragssumme. Mit einem Plus von 205 Mitgliedern gegenüber dem Vorjahr ist die AK MOBIL per 31.12.2016 nun 4701 Mitglieder stark. Da der Beitragssatz in der Erwerbsersatzordnung per 1.1.2016 auf 0,45% gesenkt wurde (vorher 0,5%), sind die Beiträge (AHV/IV/EO) gegenüber letztem Jahr zurückgegangen.

Die wesentlichen Ereignisse des Geschäftsjahres 2016:

Aufgrund der grossen Kundennachfrage prüfte die AK MOBIL einen Ausbau im Bereich der Familienausgleichskasse (FAK). Für alle ihre Mitglieder im Kanton Aargau kann die AK MOBIL ab 1.1.2017 die Beiträge der FAK gemeinsam mit den AHV/IV/EO/ALV-Beiträgen erheben.

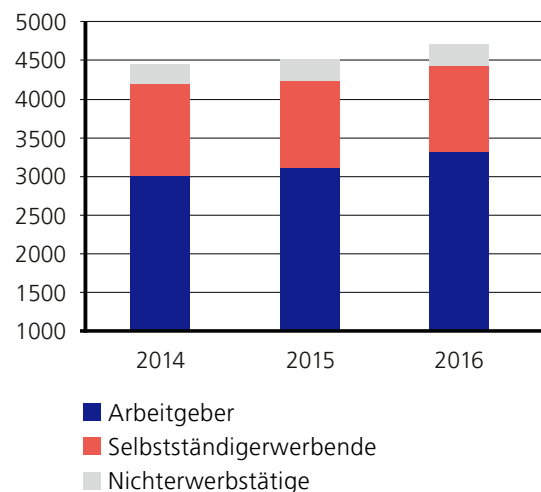
Im Hinblick auf die Reform «Altersvorsorge 2020», welche im Jahr 2018 in Kraft treten soll und über die im September 2017 abgestimmt wird, finden bereits umfangreiche Vorarbeiten statt, damit die gesetzlichen Vorlagen bei ihrer Inkraftsetzung fristgerecht umgesetzt werden können.

Die stetig wachsenden Anforderungen an die Informatik, sei es wegen neuen gesetzlichen Vorgaben, regelmässigen Anpassungen der Arbeitsprozesse und Bedürfnissen diverser Anspruchsgruppen, machten Investitionen in neue Projekte notwendig. Bei deren Umsetzung legt die AK MOBIL grossen Wert auf höchste Qualität und die Einhaltung der definierten Ressourcen.

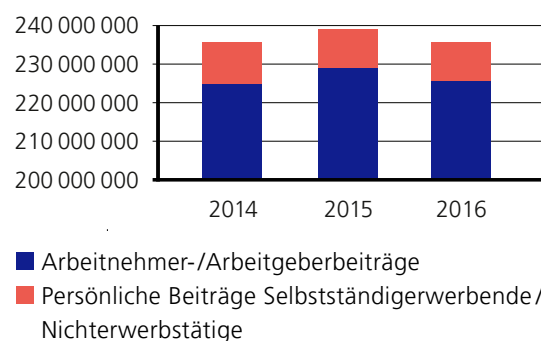
Ein herzliches Dankeschön geht an unsere Kunden und Geschäftspartner, an den Kassenvorstand, die Mitarbeitenden der AK MOBIL und an die Verbände AGVS und 2rad Schweiz. Wir freuen uns auf ein weiteres gemeinsames und erfolgreiches Geschäftsjahr.

Der vollständige Geschäftsbericht wird in der zweiten Jahreshälfte 2017 unter www.akmobil.ch, Rubrik «Aktuelles», publiziert.

Entwicklung der Mitglieder:



Entwicklung Beiträge (AHV/IV/EO):



Derendinger

www.derendinger.ch

> Kumho ist «Kundenliebling 2017»

pd. Das Wirtschaftsmagazin «Focus Money» hat den Reifenhersteller Kumho zum «Kundenliebling 2017» mit Prädikat «Gold» gekürt. Mit dem Qualitätssiegel werden das hervorragende Preis-Leistungs-Verhältnis der Kumho Reifen und eine hohe Kundenzufriedenheit gewürdigt.

Die Studie «Kundenlieblinge» beruht auf Daten aus zehntausenden Online-Nachrichten und über einer Million Social-Media-Quellen, die zwischen 1. Januar 2016 und 31. Dezember 2016 ausgewertet wurden. Berücksichtigt wurden Aussagen in den Kategorien Preis, Service, Qualität und Ansehen.

Zwei Winterprofile welche zu dieser Auszeichnung beigetragen haben sind:

Wintercraft WP51

- Neu entwickelter High-Performance Winterreifen
- Neueste Silica-Lauflächenmischung für kürzeste Bremswege
- Laufrichtungsgebundenes Profil für hervorragende Aquaplaning-Eigenschaften
- Dreidimensionale Lamellen für perfekten Grip auf Eis und Schnee

I'Zen RV KC15

- Moderner Winterreifen für SUV und Off-Road Fahrzeuge
- Asymmetrisches Profildesign für hervorragende Handlungseigenschaften
- Silica-Lauflächenmischung neuester Generation
- Spezielle Lamellen für hervorragende Traktion bei Eis und Schnee <

**Michelin**

www.michelin.ch

> Michelin Alpin 5: Exzellente Leistung auf jeder Fahrbahn von Oktober bis April

pd. Der Michelin Alpin 5 gehört unter den Premium-Winterreifen für Kompakt- und Mittelklasse-Fahrzeuge zur allerersten Wahl: Das Spitzenmodell des französischen Herstellers vereint wegweisende Innovationen für hohe Sicherheit und exzellenten Grip bei allen winterlichen Bedingun-

gen. Dank des unverwechselbaren Lauflächenprofils verzahnt sich der Alpin 5 äusserst effizient im Schnee. Basis sind die speziell gestalteten Profilblöcke des laufrichtungsgebundenen Profils, die dank der hohen Anzahl von Gripkanten für grosse Haftung und beruhigende Sicherheitsreserven

sorgen. Zudem fliesst über seitliche Kanäle Wasser sehr gut ab, was das Aquaplaning-Risiko deutlich verringert.

Die hohe Lamellendichte des Alpin 5 sorgt zusätzlich für zuverlässige Traktion auf Schnee. Weitere Merkmale des Winterspezialisten von Michelin sind innovative Technologien, wie beispielsweise StabiliGrip und Michelin Helio Compound der vierten Generation. Das umfassende Technologiepaket verbessert deutlich die Reifeneigenschaften wie Traktion, Haftung und Lenkpräzision speziell bei niedrigen Temperaturen und wechselhaften, schwierigen Strassenverhältnissen. Insgesamt steht der Michelin Alpin 5 in 65 Varianten zur Wahl.

Bei der Entwicklung des Alpin 5 stand maximale Sicherheit unter

allen winterlichen Bedingungen, also von Oktober bis April, im Mittelpunkt. In der kalten Jahreszeit sind Reifen besonders gefordert, da sie sehr unterschiedlichen Witterungsbedingungen ausgesetzt sind. Bei Nässe, Matsch, festgefahrener oder überfrorener Schneedecke müssen sie gleichermaßen zuverlässig Sicherheitsreserven bieten.

Als einzige Verbindung zwischen Fahrzeug und Strasse kommt dem Reifen eine zentrale Aufgabe in puncto Sicherheit zu. Der Michelin Alpin 5 bietet beste Haftung unter allen winterlichen Fahrbedingungen und erfüllt damit das entscheidende Kriterium bei der Reifenwahl. <



Amag

www.amag.ch

> Amag – der kompetente Partner im Reifengeschäft

pd. Die Amag ist bereit für das bevorstehende Wintergeschäft – die Lager sind gefüllt. Das umfassende Portfolio mit Reifen von Continental, Pirelli, Michelin, Dunlop, Bridgestone, Gislaved, Uniroyal und Nokian lässt keine Wünsche offen. Speziell hervorzuheben sind die für die ganze Amag-Fahrzeugpalette homologierten Originalräder sowie die VSA-geprüften Gamaparts-Kompleträder mit Reifen von Continental und Gislaved.

Für die kommende Winter-saison ist die Amag exklusiv mit dem griffigen Gislaved EuroFrost 6 aus dem Hause Continental am Start. Die Neuentwicklung dieses Winterreifens erreicht noch bessere Werte als die Vorgängermodelle bei den Fahreigenschaften auf Schnee, dem Handling auf trockener Strasse sowie beim Komfort. Der Gislaved

EuroFrost 6 wird in 51 Dimensionen hergestellt, die Lieferpalette reicht von 14 bis 20 Zoll Durchmesser mit Freigaben von 190 bis 240 km/h.

Die Amag empfiehlt, sich jetzt schon auf das kommende Wintergeschäft vorzubereiten, denn der erste Wintereinbruch kommt oftmals unerwartet früh. Die kompetenten Mitarbeitenden des Teile-Aussendienstes sowie das Parts Competence Center unter der Telefonnummer 0844 80 26 24 stehen gerne zur Verfügung – auch mit interessanten Bevorratungsangeboten. <



Cooper Tire & Rubber Company Suisse SA

www.coopertire.ch

> Neuer Discoverer Winter

pd. Einen komplett neuen Winterreifen für mittlere bis grosse SUV hat Cooper Tire Europe entwickelt. Mit diesem bis zu 240 km/h erlaubenden Discoverer Winter kann der nächste Winter kommen.

Entwickelt im europäischen Technikzentrum von Cooper im englischen Melksham, ist der neue Discoverer Winter speziell für die Bedürfnisse von SUV-Fahrern in der kalten Jahreszeit ausgelegt. «Der Cooper Discoverer Winter ist ein besonders zuverlässiger SUV-Reifen mit ausgezeichnetem Grip, besten Handlingeigenschaften und souveräner Bremsleistung», erklärt David Coulthard, Coopers Markenbotschafter für Sicherheit und Fahrdynamik. Der ehemalige Formel 1-Fahrer war an der Entwicklung der Neuheit beteiligt.

Nie zuvor wurde ein neuer

Winterreifen von Cooper mit mehr Aufwand entwickelt. Geholfen hat nicht nur DC, wie der beliebte Pilot kurz genannt wird, sondern auch die umfassende 4x4-Expertise von Cooper Tire sowie das weit reichende Off-Road-Know-how des Unter-

nehmens. Vor dem Serienanlauf wurde der Discoverer Winter nach allen Regeln der Kunst auf Herz und Nieren getestet: Er musste sich beim Beschleunigen, Bremsen und Handling auf verschneiten Fahrbahnen ebenso bewähren wie beim Bremsen

und der Traktion auf Eis – neben allen anderen Prüfungen, die bei der Entwicklung von Reifen eben anstehen. Der neue Discoverer Winter ist vorerst in 12 Dimensionen von 215/70R16 bis 295/35R21 XL erhältlich. <



> Pneus Online Reifenversicherung: Kein Ärger bei platten Reifen

Pneus Online™

pd. Platte Reifen führen nicht nur zu Ärger und Problemen, sondern in den meisten Fällen auch zu unerwarteten finanziellen Belastungen. Der internationale Reifenspezialist Pneus Online hat sich gemeinsam mit dem Garantieexperten CarGarantie dieses Ärgernisses angenommen. Das Ergebnis ist die Pneus Online Reifenversicherung: Eine Garantie, die Reifenkäufer zuverlässig vor Kosten durch beschädigte Reifen schützt. Nach dem erfolgreichen Start des Projekts in der Schweiz im März 2016 wird die Reifenversicherung inzwischen auch in Frankreich, Österreich, Belgien, Deutschland, Spanien und Italien angeboten.

Die Reifenversicherung

Die Pneus Online Reifenversicherung schützt den Kunden 24 Monate lang vor Schäden aus unterschiedlichen Quellen. Ob eingefahrene Nägel, Anfahr-schäden an Bordsteinkanten, Reifenplatzer oder mutwillige Beschädigung durch Vandalismus: Mit der Versicherung ist ein Käufer vor unerwarteten Kosten sicher.

Tritt ein Schaden ein, bestellt der Kunde den Ersatzreifen bei Pneus Online und lässt ihn an die ausführende Fachwerkstatt liefern. Alle Rechnungen sendet er an CarGarantie und erhält die Kosten direkt zurückerstattet. Die letztendliche Höhe der Erstattung ist hierbei abhängig vom Zeitwert des Reifens: Im ersten Jahr werden 80 Prozent der Kosten erstattet, im zweiten Jahr noch 60 Prozent. Nur stark abgefahrene Reifen mit einer Profiltiefe von unter 3 mm werden nicht von der Garantie geschützt.

Abschluss direkt beim Online-Kauf

Im Pneus Online Shop können Reifenkäufer die Versicherung

schnell und einfach direkt beim Kauf eines Reifens abschliessen. Die Option der Versicherung wird ihnen dort zusammen mit allen Informationen und einem Link auf die Versicherung angezeigt. Entscheiden sie sich für den Kauf, wird die Versicherung einfach als normales Produkt dem Wa-

renkorb hinzugefügt und kann gemeinsam mit dem Reifen bezahlt werden. Die notwendigen Unterlagen erhalten die Kunden unmittelbar nach dem Kauf. Die allgemeinen Versicherungsbedingungen können jederzeit auf der Homepage abgerufen werden. <

BOPP.

Lösungen statt nur Produkte

WIR HABEN
DIE PASSENDE LÖSUNG
FÜR IHRE
SCHLÜSSELÜBERGABE



BOPP Solutions AG | Industriestrasse 6 | 8305 Dietlikon | Schweiz

T +41 44 883 33 88 | F +41 44 883 33 89 | info@bopp-solutions.ch | www.bopp-solutions.ch

Würth AG

www.wuerth-ag.ch

> Von RDKS-Kontrolle bis zum Montagespray alles aus einer Hand

pd. Würth bietet das komplette Programm an Werkzeugen, Geräten, Kleinteilen und chemisch-technischen Produkten für den Pneu-Wechsel. Besonders nützlich sind das RDKS-Programmier- und Diagnosegerät iQ 50 sowie der Reifenmontagespray.

Diagnosegerät iQ 50

Schnell und komfortabel führt der iQ 50 alle Arbeiten rund um das Reifendruck-Kontrollsystem aus. In der Hochsaison besonders wichtig: Die Batterie hält einen Arbeitstag lang ohne Nachladen durch. Die Bedienung ist einfach

und erfolgt über einen grossen Touchscreen, selbst mit Handschuhen. Fahrzeugselektion sowie Klonen und Erstellen neuer Sensor-IDs (einzeln oder als kompletter Radsatz) erledigt man in nur einem Menüpunkt. Dies spart Zeit und sichert effiziente Arbeitsabläufe. Praktisch: Auslesen und Programmieren des Sensors geschieht per Funk; so ist iQ 50 schnell an wechselnden Orten einsetzbar. In Verbindung mit einer PC-Anwendung lassen sich alle Daten aus dem iQ 50 speichern, personalisiert einem Fahrzeug oder Kunden zuordnen und ausdrucken. Das Gehäuse ist stoss- und spritzwassergeschützt und damit bestens für den Werkstattalltag geeignet.

Reifenmontagespray

Die Montage von modernen Reifen wie Run-Flat und Pax auf Stahlfelgen oder empfindliche Leichtmetallfelgen ist besonders heikel. Hier trumpft der Würth Reifenmontagespray auf. Indem er allen Gummiteilen eine hervorragende

Gleitfähigkeit verleiht, bleiben Felgen und Werkzeuge in den allermeisten Fällen von ärgerlichen und teuren Kratzern und Macken verschont. <



Ronal Group

www.ronalgroup.com

> Ronal Group mit zwei neuen Felgen am Start

Ronal R62

pd. Das Ronal-Design R62 für sportliche Fahrzeuge der Mittelklasse ist in den Grössen 7.5×18 Zoll sowie 8.5×20 Zoll in der Oberfläche Jetblack-matt frontkopierte erhältlich. Es handelt sich um die erste Ronal-Felge, der mit Designelementen ein individuelles Aussehen verliehen werden kann. Autoliebhaber können die

Alu-Felge mit trendigen Applikationen aus Kunststoff bestücken lassen, die das R62-Design – und damit ihr Fahrzeug – zu einem echten Hingucker machen. Die Ronal-Felge R62 ist mit oder ohne Designelemente bestellbar. Eine Individualisierung der Felge ist auch nachträglich möglich. Aktuell sind die Applikationen in Rot, Blau und Grün erhältlich.

SL6 Vettore

Mit dem Design SL6 Vettore wurde das Speedline Corse Sortiment an prestigeträchtigen Felgen weiter ausgebaut. Das Fünf-Doppelspeichen-Design SL6 Vettore überzeugt und begeistert gleichermaßen durch einen sehr sportlichen und dynamischen Auftritt. Diese Felge erfüllt dank der Flowforming-

Technologie zudem höchste Anforderungen an Leichtigkeit und Qualität. Wie beim SL5 Vincitore wurde auch bei diesem Design das Laserverfahren eingesetzt. Das SL6 Vettore Design ist in den Grössen 8.5×19 und 9.5×19 Zoll in der hochwertigen Oberfläche Jetblack-frontkopierte erhältlich. Die schnittige Felge ist unter anderem für den Porsche Macan verfügbar. <



Rema Tip Top

www.rema-tiptop.ch

> Neue Montiermaschine Promaxx Force 1130i

pd. Mit multifunktionalem, vollautomatisch gesteuertem Rollenabdrücker bietet die neue Reifenmontiermaschine Promaxx Force 1130i von Rema Tip Top einfachste Bedienung bei stets sicheren Ergebnissen. Ein patentierter hebelloser Montagekopf bringt Flexibilität: Das Arbeiten ist damit sowohl mit als auch ohne Montagehebel möglich. Ein weiteres Patent kann der Hersteller für die Zentralfelgenaufspannung Smart Lock vorweisen. Zusätzlichen Komfort für Garagisten bringen der ergonomische Reifenlift und der Wulstniederhalter: Am Ende des Montierens hebt er sich automatisch nach oben, stoppt den Druck auf den Wulst und begibt sich in die Ruheposition. So muss der Bediener seine Arbeitshaltung nicht verändern. Besonders hebt Rema Tip Top auch die wdk-Zertifizierung der Maschi-

ne für Deutschland hervor, die sie für den Einsatz an UHP- und Runflat-Reifen freigibt.

Für die alltägliche Reifenmontage bringt die Promaxx Force 1130i zahlreiche weitere nützliche Funktionen mit. Dank ihrer Eignung für Räder von 12 bis 30 Zoll ist sie flexibel für ein breites Spektrum nutzbar. Der patentierte Montagearm wirkt parallel. Ein multifunktionaler Reifenabdrücker, ein Elektromotor mit Inverter, eine ergonomische Bedienungseinheit, das Aufpumpen mit Pedalsteuerung, ein Wulst-abdrücker mit Memory-System und ein ergonomischer Reifenlift vervollständigen den runden Auftritt. Um mit der neuen Montiermaschine direkt starten zu können, sind ein Reduzierring für die Mittenzentrierung, eine Wulsthalteklammer, drei Gummischütze für das Felgenhorn,

ein Montagehebel und ein Mini-Plastikhebel ebenso im Lieferumfang enthalten wie zwei Kunststoffschütze für den Montagekopf, für die Aufspannung sowie die Abdrückschaukel und ein Felgenhornschutz. <



Motorenöl mit Ihrem Label – möglich ab 12 x 1 Liter



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

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

PANOLIN®

Swiss Oil Technology



Nokian

www.nokiantyres.ch

> Legendäre Winter-Expertise: Nokian Tyres WR A4 und WR SUV 3

pd. Nokian Tyres aus Finnland ist der nördlichste Reifenhersteller der Welt. Das Unternehmen hat mit dem «Hakkapeliitta» den ersten Winterreifen hergestellt

und seither über 100 Innovationen patentieren lassen. Die Experten für Schnee und Eis haben mit dem Nokian WR A4 einen Reifen im Repertoire, der ideal ist für Fahrer, die auch im Winter ein sportliches Fahrverhalten geniessen wollen. Der Reifen zeichnet sich sowohl auf trockenen als auch auf nassen schneebedeckten Strassen durch ein überlegenes Fahrverhalten aus. Ausserdem ist der Nokian WR A4 der leiseste Reifen der WR-Reihe. Mit dem WR SUV 3 hat Nokian Tyres zudem einen SUV-Winterreifen für optimalen Griff auf schneebedeckten und nassen Strassen im Angebot. Er beugt Aquaplaning und Rutschen auf Matsch effektiv vor und sorgt für hervor-

ragendes Fahrverhalten in jeder Situation. Der Reifen verfügt über einen sehr geringen Rollwiderstand und ist der weltweit erste SUV-Winterreifen mit Nassgriff der Reifenkennzeichnungs-kategorie A, der auch den Kraftstoffverbrauch minimiert, in der Dimension 265/50R19 110 V XL mit den bestmöglichen EU-Reifenlabel-Kennzeichnungen AA. Der WR SUV 3 verfügt über mit Aramid verstärkte Seitenwände, die für zusätzlichen Schutz vor Stich- und Schnittschäden sorgen und so die Haltbarkeit verbessern. Nokian Tyres bietet für ausgesuchte Händler auf die Aramidverstärkten Reifen eine Haltbarkeitsgarantie und ersetzt einen

unabsichtlich beschädigten Reifen kostenfrei durch ein neues, gleichwertiges Nokian Tyres Produkt. <



Technomag

www.technomag.ch

> Kumho Tyre – weltweiter Partner zahlreicher Automobilhersteller!

pd. Kumho kann auf langjährige Erfahrungen im Erstausrüstungsgeschäft zurückblicken, beispielsweise rüstete man als erster koreanischer Reifenhersteller bereits im Jahr 2007 die Mercedes-Benz A-Klasse mit homologierten Reifen (185/65 R15 88H Solus KH15 MO) aus! Aktuell werden zahlreiche Modelle der Premiumhersteller BMW, Mercedes-Benz und Volkswagen ab Werk mit Kumho ausgerüstet, aber auch Marken wie Jeep, Skoda, Renault, Hyundai und Kia setzen auf Erstausrüstungsreifen von Kumho Tyre. Das Know-How und die Erfahrungen als langjähriger Partner der Automobilindustrie flossen auch in die Entwicklung und Produktion der aktuellen Winterreifen Profile ein:

Winter Protran CW51

- Moderner Winterreifen für Transporter und Reisemobile
- Neuartige Lamellen für perfekten Grip auf Eis und Schnee
- ausgezeichnete Handling Eigenschaften bei Nässe
- Hohe Laufleistung und gleichmässiger Abrieb durch symmetrisches Profildesign.

Wintercraft WP71

- Neu entwickelter Ultra High Performance Winterreifen
- Verbesserte Mischungstechnologie für kurze Bremswege auf Nässe Schnee und Eis
- Neues Laufflächen Design sowie 3D-Lamellen für beste Traktion bei Eis und Schnee
- Optimierte Reifenstruktur für hervorragende Fahrstabilität bei jedem Wetter. <



Pirelli

www.pirelli.ch

> Pirelli Cinturato Winter – der Winterspezialist

Das jüngste Mitglied der Pirelli Reifenfamilie Cinturato, der Cinturato Winter, profitiert von der enormen Erfahrung, die Pirelli in der Entwicklung von Hochleistungs-Winterreifen besitzt. Der Winterreifen für Stadtautos und kompakte SUV bietet den Komfort von Sommerreifen, eine reduzierte Geräuschemission, Sicherheit und Top-Performance, ein minimiertes Aquaplaning-Risiko und eine erhöhte Laufleistung.

Der Pirelli Winterreifen für den Ersatzmarkt wurde für PW der Mittelklasse entwickelt, die von ihren Fahrern intensiv genutzt werden. Dazu zählen typischerweise die Autos von Pendlern oder Firmenfahrzeuge.

Aufgrund des innovativen Designs seines Laufflächen-Profiles senkt der neue Winterreifen die Geräusch-Emission erheblich.

Das gilt gleichermaßen für das externe Reifen-Fahrbahn-Geräusch wie den im Inneren des Fahrzeugs gemessenen Geräuschpegel. Daher gehört dieser Reifen auch zur ersten Wahl für Elektro- und Hybrid-Fahrzeuge, bei denen niedrige Geräuschwerte in der Fahrgastzelle zu den Schlüsselmerkmalen gehören. Das ausgeklügelte Laufflächenprofil des Reifens trägt entscheidend dazu bei, Schnee aufzunehmen und ins Profilinnere zu leiten, um durch den Kontakt Schnee auf Schnee maximale Stabilität und Bodenhaftung beim Bremsen zu gewährleisten. Der Cinturato Winter bietet ein Maximum an Sicherheit unter sämtlichen Einsatzbedingungen, hinzukommen Komfort und Fahrspass in einem Mass, das bislang häufig nur mit Sommerreifen verbunden wurde.

Der Pirelli Cinturato Winter ist seit einem Jahr auf dem Markt und mittlerweile in 36 Dimensionen von 14 bis 17 Zoll und in Breiten von 155 bis 215 Millimeter erhältlich. <



Unsere Leidenschaft für Ihren Erfolg!



Wir sind für Sie da!

Mit der Premium-Marke Standox sind wir der führende Lieferant für Autoreparaturlacke in der Schweiz. Und mit unserem breiten Zubehör-Sortiment bieten wir Carrosserie-Betrieben und Spritzwerken alles, was sie für die Reparaturlackierung brauchen. Doch langfristiger Erfolg erfordert weit mehr als nur die besten Produkte. Deshalb unterstützen wir unsere Kunden zusätzlich als Rundum-Service-Partner.



Wir bringen Sie nach vorne!

Ein Lackierer-Team, das sein Handwerk perfekt beherrscht, ist die Voraussetzung für zufriedene Kunden. Mit unserem Seminar-Angebot sind Ihre Mitarbeiter immer up to date. Und weil nur vorne mitspielen kann, wer rundum topfit ist, haben wir ausserdem das Qualitätsnetzwerk Repanet Suisse initiiert – mit einem umfassenden Beratungsangebot und als Interessensvertretung bei Versicherungen und Leasinggesellschaften.



Wir geben alles!

Was uns dazu antreibt, jeden Tag unser Bestes zu geben, ist die Idee, unsere Kunden durch unsere Arbeit noch erfolgreicher zu machen. Dafür ziehen bei uns alle an einem Strang – vom Aussendienst bis zu den Profis an der Color-Hotline, von unseren Mitarbeitern in der Logistik bis zum Geschäftsführer. Und das mit vollem Einsatz und Spass. Diesen besonderen Spirit spüren auch unsere Kunden.

ak
André Koch AG

www.andrekoch.ch

Hostettler Autotechnik AG

www.autotechnik.ch

> Nexen Winguard Sport 2 – die neue Premium UHP Winterreifengeneration

pd. Das Profil Winguard Sport 2 ist Nexen Tires neuer, laufrichtungsgebundener UHP Winterreifen und Nachfolger des bewährten Winguard. In der Schweiz startet der Reifen zur Wintersaison in 25 neuen Dimensionen zwischen 17 und 19 Zoll.

Der Winguard Sport 2 wurde mit dem Fokus auf exzellente Balance von Trocken-, Nässe-, und Schneeeigenschaften entwickelt. Die v-förmige, laufrichtungsgebundene Profilgestaltung maximiert die Fahrstabilität dieses Reifens unter winterlichen Strassenbedingungen. Dank der optimierten Anzahl der 3D-Lamellen und 5-Pitch-Profilblöcke zeichnet er sich durch besonders stabiles Handling und Traktion auf Schnee und Eis aus.

Die Erhöhung der Profilblockanzahl um 17 Prozent verbessert

die Schnee- und Eiseigenschaften. Eine neue, innovative Silica-Reifenmischung garantiert sichere Fahreigenschaften bei allen Strassenverhältnissen sowie eine lange Laufleistung.

Das Schneeflockensymbol und die M+S-Kennzeichnung sind bei allen Winterreifen von Nexen Tire Standard. Ausser dem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis spricht auch eine zusätzliche Einjahresgarantie für den neuen Winguard Sport 2.

Nexen Tire wurde 1942 gegründet und gehört weltweit zu den Topunternehmen in der Reifenindustrie mit einer Verbreitung in 141 Ländern (Stand Juli 2015). In den drei Produktionsbetrieben fertigt der koreanische Hersteller heute mehr als 40 Millionen Reifen. Im Jahr 2018 wird sich die Produktion durch

weitere Investitionen in den neuen europäischen Produktionsstandort Zatec (Tsch) verdoppeln mit Fokus auf die Herstellung umweltfreundlicher Pneu sowie Hochleistungsreifen im High-Performance-Bereich. Nexen Tire ist auch aktueller Lieferant der Erstausrüstung global agierender Automobilhersteller. <



Interpneu Handelsgesellschaft

www.interpneu.ch

> Neuer Platin Winterreifen RP 60

pd. Mit dem Winterreifen Platin RP 60 bringt der deutsche Grosshändler Interpneu zum Winter 2017 ein umfangreiches Modell-Upgrade auf den Markt. Gleich 16 neue Grössen von 13 bis 18 Zoll sollen für eine breite

Marktabdeckung sorgen, auch für SUV wie Audi Q3 oder Opel Mokka. «Mit den 50 Dimensionen des RP 60 Winter können wir 80 Prozent der aktuellen PW passend bereifen», erläutert Dominique Perreau, Vertriebsleiter Schweiz. «Dank neuer V-Freigaben bis 240 km/h und XL-

Ausführungen können künftig noch mehr Autofahrer auf Platin umrüsten.»

Das Schneeflocken-Symbol kennzeichnet den RP 60 als «echten» Winterreifen. «Sowohl beim Handling auf Eis und Schnee als auch bei Aquaplaning und trockener Strasse erzielt das laufrichtungsgebundene Profil bessere Leistungen als der Vorgänger», so Perreau.

Mit der Eigenmarke Platin wolle man technologische Innovation zu einem ausgezeichneten Preis-Leistungsverhältnis bieten: «Für die Produktion wählen wir nur namhafte Erstausrüster.»

Einführungsaktionen sowie Infomaterialien unterstützen bei der Vermarktung. In die Schweiz liefert Interpneu Reifen, Felgen und Komplettäder meist inner-

halb von 24 Stunden fertig verzollt mit Rechnung in Schweizer Franken.

Für Vans und Transporter stehen mit dem Platin RP 610 Winter weitere neun Grössen in 15 und 16 Zoll zur Verfügung. Auch die 40 Dimensionen der 2017 neu eingeführten Ganzjahresreifen Platin RP 100 von 13 bis 17 Zoll sind dank Schneeflockensymbol voll wintertauglich.

Die Platin-Welt komplettieren neben 70 Sommerreifengrössen mehr als 30 Alufelgendesigns – darunter viele wintergeeignete Räder. Die neu gestaltete Markenwebsite www.platinwheels.de bietet neben Produktinfos und Gutachten auch einen Räderkonfigurator. <



Beim Reifenwechsel den Reifendruck optimieren

Kein Grund, nicht dabei zu sein

Je weniger Treibstoff ein Auto verbraucht, desto tiefer ist der CO₂-Ausstoss. Diese banale Erkenntnis liegt dem Reifendruckoptimierungsprogramm (ROP) zugrunde. Markus Peter, Leiter Technik & Umwelt beim AGVS, erklärt im Interview, wie der Garagist von und mit ROP profitiert. **Sascha Rhyner**, Redaktion



Markus Peter weist auf die Win-win-Situation hin: Der Garagist wird für jeden optimierten Reifendruck entschädigt und der Automobilist spart Treibstoff.

■ **Herr Peter, die grosse Reifenwechselsaison steht wieder vor der Türe. Gibt es für Garagisten einen guten Grund, nicht beim ROP mitzumachen?**

Markus Peter: Nein, denn das ROP ist bewusst so aufgebaut, dass es in bestehende Werkstattprozesse integriert werden kann. Damit beschränkt sich der Zusatzaufwand auf die Instruktion der Mitarbeiter und den Eintrag der durchgeführten Reifendruckoptimierungen in die vom AGVS zur Verfügung gestellten Excel-Tabellen.

Wie läuft das ROP in der Werkstatt ab?

Zuerst wird der Reifendruck wie gewohnt überprüft, z. B. im Rahmen eines Services oder beim Radwechsel. Liegt der Reifendruck unter der Herstellerempfehlung, muss er korrigiert werden. Anders als gewohnt, wird der Druck auf einen Wert angepasst, der um 0,3 bar über dieser Angabe liegt. Danach werden Datum und Kontrollschild des reifendruckoptimierten Fahrzeugs in der Excel-Tabelle eingetragen. Diese wird jeweils am Ende eines Quartals per Mail an den AGVS gesandt.

Der Aufwand fürs ROP hält sich in Grenzen – wie gross ist die tatsächliche Wirkung?

Die durch das Bundesamt für Umwelt (BAFU) anerkannte Wirkung beläuft sich auf eine Treibstoffeinsparung von 1,3 Prozent während viereinhalb Monaten. Das entspricht rund 5 Litern Benzin bei einer durchschnittlichen Fahrleistung.

Reich wird der Garagist nicht, aber sein «Kafikässeli» kann er füllen ...

Tatsächlich ist es nicht der einzelne Vorgang, sondern das Volumen an sehr vielen Vorgängen zusammen, das dem Programm zu einer beachtlichen Wirkung verhilft. Mit dem Unkostenbeitrag von einem Franken pro Reifendruckoptimierung erhält der Garagist zumindest einen Beitrag an seine administrativen Aufwendungen.

Wie werde ich zum ROP-Garagisten?

Das ist ganz einfach: Interessierte Garagisten können das ROP-Anmeldeformular ausfüllen und dem AGVS zusenden.

Darf jeder Reifendruck um 0,3 bar erhöht werden?

Grundsätzlich ja. Wenn das Fahrzeug aber schon mit 0,3 bar über der Herstellerangabe in der Werkstatt eintrifft, erzielt das ROP keine zusätzliche Wirkung und dieses Fahrzeug sollte dann natürlich nicht als «in der Garage reifendruckoptimiert» gemeldet werden.

Es können Stichproben gemacht werden. Wer nimmt diese vor?

Mit den Stichproben ist eine Firma beauftragt, die sich im Schweizer Garagengewerbe sehr gut auskennt.

Wie sinnvoll ist die aktive Kommunikation gegenüber dem Kunden? Soll dieser gar gefragt werden, ob er eine Erhöhung des Reifendrucks wünscht?

Den Entscheid, wie und ob die Druckanpassung dem Kunden kommuniziert wird, kann jeder Garagist selber fällen. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass sich viele Kunden nicht für den Reifendruck interessieren und darauf vertrauen, dass der Garagist das Richtige macht.

Was den Kunden vor allem interessieren dürfte: Weshalb kann der von den Herstellern empfohlene Reifendruck problemlos erhöht werden?

Eine Erhöhung um 0,3 bar wird von den wenigsten Kunden überhaupt bemerkt und hat keinerlei negativen Einfluss auf die Sicherheit. Wenn man bedenkt, dass der Reifen ca. 0,1 bar Druck pro Monat verliert, macht eine Erhöhung um 0,3 bar noch mehr Sinn. Damit ist der Kunde nach drei Monaten mit dem regulären Reifendruck unterwegs und nach einem halben Jahr, wenn er zum nächsten Mal die Reifen wechselt, «nur» mit 0,3 bar zu wenig – und nicht mit 0,6 bar.

Muss ich AGVS-Mitglied sein, um beim ROP mitmachen zu können?

Ja, diese Dienstleistung steht exklusiv den AGVS-Mitgliedern zur Verfügung. <



Weitere Infos unter:
www.agvs-upsa.ch/de/rop



WINTER XTREME S

MAX LOAD: 750 kg/1654 lb
MAX PRESS: 800 kPa/116 psi

USE TO MOUNT THIS TYRE

PIRELLI



#ROCKTHEROAD

FEEL THE FREEDOM. EXPERIENCE THE DRIVE.

HOHE FLEXIBILITÄT BEI NIEDRIGEN TEMPERATUREN DURCH OPTIMALE LAUFFLÄCHENMISCHUNG

Hervorragendes Fahr-
und Bremsverhalten bei
winterlichen Bedingungen

Schnelle und präzise
Lenkreaktion bei hoher
Geschwindigkeit

Erster Winterreifen mit
Zulassung für Geschwindigkeiten
von bis zu 300 km/h



VREDESTEIN

YOUR PERFORMANCE TYRES SINCE 1909

Der AutoEnergieCheck im Westschweizer Fernsehen RTS

«Aujourd'hui»: Der AEC im Scheinwerferlicht

Für die in Bulle ansässige Garage Moderne ist ein Spitzenplatz auf der AEC-Rangliste nichts Neues. Aber nun ist ein weiterer Meilenstein erreicht. Das Westschweizer Fernsehen RTS machte die Garage Moderne zur Hauptdarstellerin in einer Episode seiner Sendung «Aujourd'hui». Die Sendereihe besucht Initiatoren von nachhaltigen Projekten. **Jean-Pierre Pasche**, Redaktion



Jeder AEC-Spezialist muss sich vor Beginn der Kontrollen entsprechend ausrüsten. Marc Muller (2. v. l.) und Jonas Schneiter (2. v. r.) schlüpfen in die Rolle des AEC-Spezialisten.

■ Wir waren bei der Aufnahme in der Garage Moderne gedrehten Sendung dabei. Marc Muller und Jonas Schneiter schlüpfen in die Rolle der Spezialisten für die Kontrollen des AEC. Juliette, eine Kundin der Garage, vertraute ihr Auto den beiden Moderatoren an. Letztere erhielten Unterstützung von Dragan Petrovic, Kundendienstleiter, und Frédéric Corsano, AEC-spezialisierter Mechaniker. Dragan Petrovic erinnerte daran, dass der AEC elf Kontrollpunkte umfasst. Für die Sendung wurden sechs Kontrollpunkte ausgewählt, mit denen Marc und Jonas die Zuschauerinnen und Zuschauer auf das Energiesparpotenzial aufmerksam machten. Zum Team gehörten nebst den Moderatoren die beiden Regisseure Jérôme und Raphaël, der Tontechniker Wassim, der Koordinator Benoît und die ausführende Produzentin Julie. Julie schrieb das Drehbuch der Sendung, brachte alles zu Papier, leitete die Regisseure an und betreute die Moderatoren. Eine anspruchsvolle Aufgabe. Nicht zu vergessen: die Stimme von Pauline, die auf La Première in der Sendung «On en parle» zu hören ist.

Ablauf einer Sendung der Reihe «Aujourd'hui»

Julie hielt alle Fäden in der Hand. Das Drehbuch wurde haargenau umgesetzt. Alle befolgten Julies Anweisungen. So ging nichts vergessen, jede Szene stimmte und alles war im Kasten. Marc und Jonas schlüpfen in die Rolle ihrer Figuren: Marc mit seinen Fragen zur Nachhaltigkeit des Projekts und Jonas, der sich unwissend stellte. Die beiden Techniker Dragan und Frédéric beantworteten ihre Fragen.

- **Die erste Etappe des Checks** bestand in der Prüfung des Reifendrucks. Dragan betonte, dass dies der wichtigste Punkt sei, denn mit dem richtigen Reifendruck lässt sich Treibstoff sparen. Jonas ist erstaunt und fragt nach dem Grund. Dragan erklärte, dass der Rollwiderstand bei optimalem Reifendruck geringer sei. Das gelte für alle Fahrzeuge, einschliesslich Elektrofahrzeuge.
- **Beim zweiten Kontrollpunkt** ging es um den Inhalt des Kofferraums. Die beiden Moderatoren fragten auch hier nach

dem Grund dieser Kontrolle. Frédéric führte aus, dass dabei abgeklärt werde, welche unnötigen Lasten mitgeführt würden, denn ein leichteres Auto verbrauche auch weniger Treibstoff.

- **Der dritte Kontrollpunkt** betraf die Dachreling und die Dachbox. In Zeiten, in denen diese nicht benötigt werden, sollten sie abgenommen und in der Garage oder im Keller verstaut werden. Sie erhöhen nämlich den Luftwiderstand des Fahrzeugs, was zu einem nicht zu unterschätzenden Mehrverbrauch an Treibstoff führt.
- **Der vierte Kontrollpunkt:** der Luftfilter. Warum den Luftfilter prüfen, wunderten sich Marc und Jonas. Die Aufgabe des Luftfilters besteht darin, die in den Motor eintretende Luft zu filtern, damit keine Fremdkörper (Insekten, Staub usw.) in den Motor gelangen und dessen Funktionstüchtigkeit beeinträchtigen können. Das regelmässige Reinigen des Filters garantiere eine konstante Luftzufuhr und dadurch den einwandfreien Betrieb des



Empfang der Moderatoren Marc und Jonas durch Dragan und Frédéric in der Garage Moderne in Bulle.



Frédéric erklärt Marc und Jonas die elf Kontrollpunkte des AutoEnergieCheck.



Schlussfoto mit Juliette, die ihr Fahrzeug für die Sendung zur Verfügung gestellt hat.

Motors. Bei verschmutztem Filter kann nicht mehr ausreichend Luft zugeführt werden und der Motor muss bei gleicher Leistung stärker arbeiten, was einen höheren Treibstoffverbrauch zur Folge hat.

- **Der fünfte Kontrollpunkt** war der Test mit dem Computer. Dabei wurde ein Computer am Fahrzeug angeschlossen, um die Elektronik zu prüfen und allfällige Probleme festzustellen. Auch diese können zu einem Mehrverbrauch von zusätzlichen Litern Treibstoff führen. Eine rasche Kontrolle gibt einen Überblick über den Zustand des Fahrzeugs. Aber sie zeigt auch auf, was optimiert werden

kann, um Einsparungen zu realisieren.

- **Sechster und letzter Kontrollpunkt:** die Scheinwerfer. Marc und Jonas verstanden nicht auf Anhieb, inwiefern die Scheinwerfer zur Reduzierung des Treibstoffverbrauchs beitragen können. Dragan erklärte ihnen, dass sich herkömmliche Birnen durch LED ersetzen lassen können, die weniger Energie benötigen. Sie beanspruchen die Batterie und folglich den Generator weniger, was einen geringeren Treibstoffverbrauch zur Folge hat. Der AEC war somit beendet. Marc und Jonas überreichen Juliette das Zertifikat und die Vignette, aber auch Empfehlungen, wie

sie durch einfache Gesten den Treibstoffverbrauch erheblich reduzieren kann.

Die Sendung mit der Garage Moderne wurde am 8. August ausgestrahlt. «Aujourd'hui» läuft täglich nach dem Journal von 12.45 Uhr. In der zehnminütigen Sendung zeigen Marc und Jonas die kleinen Tricks zum umweltbewussten Fahren auf. In ihrem zum Elektrofahrzeug mit einer Autonomie von 120 bis 180 km umfunktionierten VW-Bulli kurven sie durch die ganze Westschweiz. Der Umbau wurde von der Firma Auto Energie in Vernier realisiert. Link zur Website der Sendung: www.nous-aujourd'hui.ch <

AEC-Newcomer Juni/Juli: Forellensee-Garage, Zweisimmen/Garage Winter AG, Muttenz

Ganz im Dienste der Kunden



■ mbo. Die Forellensee-Garage in Zweisimmen gehört zu den AEC-Pionieren. Die Skoda/VW-Vertretung führt den Umweltcheck seit bald fünf Jahren durch. In letzter Zeit war es im Berner Oberland AEC-mässig allerdings eher ruhig. Im Juni gaben Beat Salzmann und sein Team wieder Gas.

«Wir führen den AEC bei jedem Fahrzeug durch, das in unsere Werkstatt gebracht wird, denn wir sind überzeugt vom Umweltcheck. Je nach Auftragslage haben wir aber nicht immer Zeit, die Daten im System einzugeben», begründet Beat Salzmann die AEC-Schwankungen. «Die Kunden schätzen aber generell, dass wir uns seriös um ihr Auto kümmern und mit dem AEC etwas für die Umwelt und ihr Portemonnaie tun», erklärt Garagist Salzmann. Und bei der Übergabe des Zertifikats komme es immer wieder zu interessanten Gesprächen, die auch schon zum Kauf eines energieeffizienten Reifens geführt hätten, so Beat Salzmann. <

■ tki. «Wir waren von Anfang an vom Umweltgedanken des AutoEnergieCheck überzeugt», erklärt Rolf Winter. So führte das dreiköpfige Team der Garage Winter AG in Muttenz im Juli 30 AEC durch – ein Blick in die Werkstatt des AEC-Newcomers des Monats Juli.

Mehrfach wöchentlich rollen Fahrzeuge durch die Werkstatttüre des Occasionsspezialisten, bei welchen sich der AutoEnergieCheck lohnt: «Haben die Autos acht oder mehr Jahre auf dem Chassis, nehmen es die Besitzer mit dem Unterhalt meist nicht mehr so genau.» Das nutzen Rolf Winter und sein Team und bieten ihren Kunden den AEC bei jedem Service kostenlos an. Dementsprechend schwanken die monatlich durchgeführten Checks. «Obwohl im Juli weder Garagengänge zum Pneuwechsel noch besonders viele MFK-Aufgebote fällig waren, konnten wir mit 30 AEC eine starke Quote einfahren», zeigt sich der Geschäftsführer zufrieden. <



Das Team der Forellensee-Garage in Zweisimmen.



Rolf Winter von der Garage Winter AG in Muttenz.

Umstellung auf DAB+

Pro Jahr müssen bis zu 800 000 Autos umgerüstet werden

UKW hat schon sehr bald ausgedient, dabei verkehrt die Mehrheit der über sechs Millionen Fahrzeuge in der Schweiz noch immer mit analogen Empfängern. **Sascha Rhyner**, Redaktion



Digitalisierung im Fahrzeug: Wer im Auto Radio hören will, muss schon bald auf DAB+ umstellen.

■ Die Schweiz fährt radiotechnisch in die Zukunft. Die Schweizer Bevölkerung hört zu Hause zur mehr als der Hälfte Radio über digitale Kanäle. Einzig in ihren Fahrzeugen sind die Schweizerinnen und Schweizer noch stehengeblieben. Nur rund zwei Drittel der im letzten Jahr immatrikulierten Neuwagen waren mit einem DAB+-Gerät ausgerüstet – und die Quote der auf den modernen Standard nachgerüsteten Fahrzeuge ist gar im einstelligen Prozentbereich. Nicht einmal eine Million Autos empfangen derzeit digitales Radio.

Lukratives Zusatzgeschäft

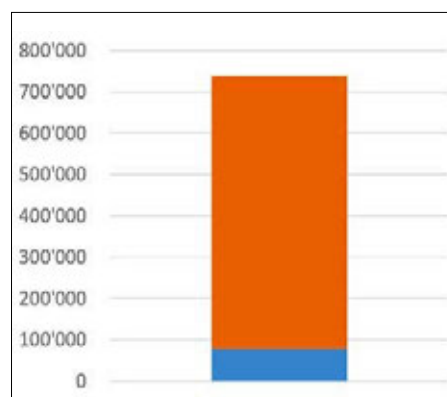
Das bedeutet, dass rund fünf Millionen Fahrzeuge auf Schweizer Strassen mit einer Technologie unterwegs sind, die spätestens ab 2019 nicht mehr alle Radioprogramme wird empfangen können. Zu diesem Zeitpunkt wird Radio Energy, eines der meistgehörten Privatradios in der Schweiz, den UKW-Betrieb einstellen und sein Programm nur noch digital verbreiten.

Die Umstellung ist für die Garagisten ein mögliches lukratives Zusatzgeschäft sowie ein ideales Kundenbindungsinstrument. Dank Fachwissen können sie die Kunden kompetent auf den Wechsel auf DAB+

sensibilisieren und gleichzeitig die passende Nachrüstung empfehlen. Flavio Zani, Geschäftsführer der Krautli Schweiz AG, schätzt, dass pro Jahr rund 600 000 bis 800 000 Autos umzurüsten sind (siehe Interview rechts).

Weltweit beste Netzabdeckung

Die Schweiz bietet bereits heute die weltbeste DAB+-Netzabdeckung auf der Strasse. Lücken gibt es vor allem in den Tunnels, doch werden diese in naher Zukunft geschlossen. Das Bundesamt für Strassen



Ende 2016 hatten 740 000 Fahrzeuge ein DAB+-Gerät eingebaut, wobei der Anteil an Nachrüstungen verschwindend klein war. (Quelle: Bakom)

(Astra) wird bis Ende 2018 den Grossteil der Strassentunnels auf Autobahnen mit DAB+ ausrüsten.

Für das Nachrüsten gibt es mehrere Möglichkeiten:

- Die einfachste Lösung bietet sich bei einem 1-DIN-Schacht: Hier wird der eingebaute alte Radio durch ein DAB+-Gerät ersetzt. Zusätzlich ist eine Antenne, zum Beispiel mit einer Scheibenkleberantenne, für den digitalen Empfang nötig.
- Bei fest eingebauten Radios oder Infotainmentsystemen bietet sich die Möglichkeit, das Audiosignal über einen FM-Transmitter zu übertragen. Dabei wird das Signal über eine UKW-Frequenz an den eingebauten Sender übermittelt. Dabei geht allerdings die Tonqualität von DAB+ verloren.
- Über die sogenannte FM-Einschleifung sendet der Adapter das Signal direkt in das Empfangskabel des installierten Radios. Die Tonqualität ist dabei leicht besser als bei der drahtlosen FM-Übertragung.
- Das Signal kann über die AUX-Buchse des eingebauten Radios übertragen werden. Hier gibt es keinen Qualitäts-

verlust in der Audioqualität, dafür mehr Kabel.

- Einige wenige Hersteller bieten die Übertragung via Bluetooth an.
- Einige Hersteller stellen gar neue Vollversionen als Upgrade zur Verfügung – diese Lösung ist preislich jedoch am oberen Ende der Skala.

Punkten können die Garagisten vor allem bei der Montage der Antenne – einer etwa handtellergrossen Folie mit integriertem Antennendraht, die auf der Beifahrerseite

im oberen Bereich angeklebt wird. Hierfür muss die A-Säulenverkleidung demontiert werden, weil die Antenne an der Carrosserie geerdet und die Verkabelung darunter versteckt wird. Das Kabel wird entweder am Adapter angeschlossen oder führt hinter dem Handschuhfach zur Mittelkonsole.

Vorteile demonstrieren

Christian Müller, Präsident der AGVS-Sektion Zürich und Inhaber der Garage Wehntal, erklärt, dass für einen Grossteil der

Kunden DAB+ noch kein Begriff sei. «Es ist empfehlenswert, Demofahrzeuge und auch Ersatzwagen mit DAB+ auszurüsten, um so der Kundschaft den Unterschied zwischen UKW und DAB+ zu demonstrieren», sagt der Ford- und Peugeot-Garagist. Das Bewusstsein für DAB+ müsse an der Verkaufsfond geschärft werden. <



Weitere Infos unter:
www.dabplus.ch

«Noch kann der Garagist mit DAB+ Geld verdienen»

Herr Zani, wieso soll sich der Garagist genau jetzt mit DAB+ auseinandersetzen?

Flavio Zani: Das Datum der Umstellung in den Jahren 2019/2020 ist schon nahe; Radio-stationen nehmen den Switch bereits vor. Garagisten können jetzt wertvolle Erfahrungen sammeln, die sie nicht mehr machen können, wenn sie sich erst im letzten Moment bereitmachen. DAB+ ist ein breites Gebiet. Welche Antenne für welches Fahrzeug ideal ist, ist eine zentrale Fragestellung. Ausserdem kann der Garagist heute noch Geld mit DAB+ verdienen. Es ist anzunehmen, dass die Preise für die Geräte purzeln werden. Was er also heute verkauft, hat er bereits im Sack. Und es soll ja nicht dasselbe passieren wie beim RDKS, als die Reifenhändler den Garagisten das Geschäft teilweise weggenommen haben.

Ist dieses Bewusstsein bei den Automobilisten schon vorhanden?

Die Garagisten sollten aktiv auf die Kunden zugehen. DAB+ ist nicht nur in der Schweiz sehr gut verbreitet, auch in den Nachbarländern ist die Netzabdeckung sehr gut. Man profitiert also auch in diesen Ländern von der besseren Tonqualität. Alleine in der Schweiz sind bereits 121 Sender auf DAB+ empfangbar. Ein anderer Aspekt ist, dass auch die Zulieferer nicht bereit sein werden, wenn sich die Garagisten nicht rechtzeitig mit dem Thema auseinandersetzen. Entsprechend werden sie dann nicht liefern können, wenn die Nachfrage plötzlich markant ansteigen wird.

Wie gross schätzen Sie das Potenzial im Geschäft mit DAB+ ein?

Rund zwei Drittel der neuimmatrikulierten Fahrzeuge sind mit DAB+ ausgerüstet; das heisst von den 4,5 Millionen Autos auf Schweizer Strassen dürften rund 3 bis 3,5 Millionen noch nicht mit DAB+ ausgestattet sein. Damit 2020 alle Fahrzeuge mit DAB+ ausgerüstet sind, müssten also über rund 600 000 bis 800 000 Fahrzeuge – inklusive Nutzfahrzeuge – nachgerüstet werden. Derzeit



Die Krautli AG, Schweizer Marktleader in DAB+, mit Geschäftsführer Flavio Zani hat verschiedene Optionen für die DAB+-Nachrüstung im Angebot und unterstützt mit einer technischen Hotline.

ist der Markt so, dass der Garagist sowohl auf dem Gerät noch eine gute Marge hat als auch mit dem Einbau Geld verdienen kann, weil der Kunde eine sauber verarbeitete Lösung wünscht. Vor allem das Verbauen der Antenne verlangt Fachkenntnisse – nicht nur bezüglich des sauberen Einbaus. Mit Messungen kann der Garagist die Antenne ideal platzieren, damit der Empfang einwandfrei gewährleistet ist. Er kann sich also beim Thema DAB+ mit Know-how profilieren und sollte die Kunden proaktiv ansprechen.

Welche Unterstützung bietet Krautli den Garagisten?

Wir bieten Trainings für Werkstätten an. Dabei gibt es im ersten Teil allgemeine Hintergrundinformationen zu DAB+. Im zweiten Teil

informieren wir über Produkte sowie ihre Vor- und Nachteile und auf was besonders zu achten ist. Dazu geben wir eine Broschüre ab. Ausserdem unterhalten wir eine technische Hotline in drei Sprachen. Wir werden in naher Zukunft verstärkt Spezialtrainings anbieten.

Können Sie mehr zum DAB+-Partnerkonzept verraten?

Es befindet sich derzeit im Aufbau mit dem Ziel, im ersten Quartal 2018 zu starten – oder spätestens im zweiten Quartal. Wir werden dann die Werkstätten angehen und ihnen Material zur Verfügung stellen, um DAB+ in der Werkstatt prominent zu präsentieren. Wir werden die Produkte vor Ort demonstrieren. Und wer trainiert und zertifiziert ist, erhält ein Paket für die Werkstatt.

Familienkutsche +  = Campingfeeling

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

HIRSCHI AG
Zieht.

«Garagistenzmorge» bei der GP Garage in Niederglatt ZH

Von der Fernsteuerung zur unternehmerischen Freiheit

Vor zwei Jahren erfüllte sich Gianfranco de Palma den Traum einer eigenen Garage. Zuvor war er jahrelang im Management einer japanischen IT-Firma tätig gewesen: «Dort kam ich mir ferngesteuert vor.» Heute geniesst er seine unternehmerische Freiheit im Zürcher Unterland. **Sandro Compagno**, Redaktion

■ Niederglatt ist eine typische Zürcher Landgemeinde: Das frühere Bauerndorf ist in den vergangenen Jahrzehnten stark gewachsen. Die Nähe zum Flughafen und zur Stadt Zürich, verbunden mit viel Natur, hat die Wohnbevölkerung seit den 1960er-Jahren auf knapp 5000 mehr als verdreifacht. Der Ausländeranteil beträgt 26,9 Prozent, an den letzten Wahlen holte die SVP 46,6 Prozent der Stimmen.

Wenn man vom Neeracher Ried nach Niederglatt fährt, fallen die Tafeln an der Hauptstrasse sofort ins Auge: GP Garage steht auf der kleineren der beiden, darunter ein Aushang mit aktuellen Angeboten. 20 Meter weiter folgt das grosse Nissan-Logo. Und am Showroom dahinter der Schriftzug von Garage Plus. «Die Lage ist enorm wichtig. Eine Garage muss sichtbar sein», erklärt Firmeninhaber Gianfranco de Palma, eilt zum Fahnenmast und macht sich an einigen Nissan-Flaggen zu schaffen, die sich im Wind verheddert haben.

Gut sichtbar: Das Nissan-Logo an der Hauptstrasse, die nach Niederglatt hinein führt.



«Schmutzige Finger, wenig Geld»

De Palma ist gelernter Automechaniker. Doch schon bald nach der Lehre wechselte er von der Werkstatt in den Verkauf. «Als 20-Jähriger hatte ich am Wochenende immer schmutzige Finger und zu wenig Geld. Ich dachte, im Verkauf könne ich besser verdienen», erinnert sich De Palma mit einem Schmunzeln. Ein Trugschluss: «Mit 22 Jahren war ich zu jung.» De Palma verliess die Autobranche, arbeitete als Servicetechniker im Aussendienst. «Das war toll. Ich hatte einen eigenen Firmenwagen; zudem machte ich im Winter viel Überzeit, die ich dann im Sommer kompensieren konnte – vornehmlich in der Badi.» Doch wer den Lebenslauf des Unternehmers studiert, stellt fest, dass er seine Zeit keineswegs nur im Freibad verbrachte, sondern auch im Schulzimmer. Berufsbegleitend absolvierte De Palma diverse Weiterbildungen: Erst zum Diplomelektriker, dann zum eidg. dipl. Nachrichtentechniker, später sattelte er vom Aussendienst ins Marketing um, bildete sich erneut weiter bis zu einer betriebswirtschaftlichen Ausbildung auf Hochschulstufe (MBA). «Von der Theorie her habe ich ein gutes Rucksäckli», beschreibt er seinen Werdegang heute.

Nicht nur Verantwortung, sondern auch Kompetenzen

Als Kadermitglied eines japanischen Technologiekonzerns führte Gianfranco de Palma zeitweise 80 Mitarbeitende und verantwortete Budgets von mehreren Millionen Franken, doch die Entscheider trafen andere: «Ich musste alles rechtfertigen, sogar wenn ich günstiger arbeitete als budgetiert. Ich fühlte mich ferngesteuert.» Gianfranco de Palma ist ein Macher, kein Verwalter. Er, der gerne selber entscheidet, fühlte sich zunehmend eingeengt.

Schwerpunktthema Der Garagist — Unternehmer mit Zukunft

2017



Blick in den Showroom mit einem Nissan 370Z als Hingucker.

Als Manager wollte er nicht nur Verantwortung, sondern auch Kompetenzen. Er suchte nach Handlungs- und Gestaltungsspielraum: «Ich plante ursprünglich, die Geschäftsleitung eines KMU zu übernehmen.» Ein früherer Arbeitskollege, der heute in der Vermittlung von Unternehmen tätig ist, bot ihm eine Garage zum Kauf an. «Das reizte mich natürlich. Aber der Ort, die Lokalität und die Marke müssen passen. Denn die Investitionen und damit verbunden das Risiko sind riesig.»

FIGAS – Ihr Branchenprofi
professionell – diskret – persönlich



Ihr Unternehmensbewerter

bewertet mobile Anlagen und
fahrzeuggewerbliche Liegenschaften



erstellt Unternehmensbewertungen



unterstützt Nachfolgeprozesse und



vermittelt Garagengesellschaften in der
ganzen Schweiz!

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

Ein Unternehmen der OBT Gruppe

Probleme bei der Reifenmontage? Wir haben die Lösung!

ABT AG

CORCHI

Das bieten wir Ihnen:

- Zuverlässige Reifenmontagesysteme in höchster Qualität
- Kompetenten und funktionierenden Nachverkaufservice
- Kostenlose Auslieferung, Installation und Vorführung
- Persönliche und professionelle Beratung
- Diverse Hilfsysteme zum Abdrücken und De-/Montieren
- Meistverkaufte Montagegeräte der Schweiz

Unser Tipp für eine
berührungsfreie De-/Montage:

BREIDLO
WHEEL-GOP JOLLY



ABT AG Dietlikon, 044/833'10'50, info@abt-ag.ch



«Ort, Lokalität und Marke müssen passen»: Gianfranco de Palma.

Das Virus Auto bricht aus

Die Garage, die ihm sein früherer Arbeitskollege vorgeschlagen hatte, gefiel Gianfranco de Palma nicht. Doch das Virus Automobil war erneut ausgebrochen. Mehr als 20 Jahre nachdem er die Branche verlassen hatte, suchte Gianfranco de Palma nach einer Möglichkeit, wieder Fuss zu fassen. Bei OBT sah er im Dezember 2014 eine Garage ausgeschrieben, die sein Interesse weckte. Ein Garagist mit Hyundai-Service in Niederglatt suchte einen Nachfolger. Gleichzeitig war

Nissan auf der Suche nach einer Vertretung im Zürcher Unterland. Und plötzlich ging alles sehr schnell: Im Januar kündigte er seine Stelle und am 1. April 2015 war er Besitzer seiner eigenen Garage!

Der Vorgänger beabsichtigte eigentlich, die Garage samt Immobilie zu verkaufen. Doch das konnte De Palma nicht stemmen. Er mietete das Gebäude mit 5-Jahres-Vertrag und Vorkaufsrecht. In die Werkstatt-Ausrüstung und den Showroom investierte er einen sechsstelligen Betrag. De Palma ist ein sogenannter Sub-Händler von Nissan. Das heisst, dass sein Showroom mindestens 150 Quadratmeter gross sein muss. Drei Wagen lassen sich auf dieser Fläche ausstellen.

Gewinnzone erreicht

Die Werkstatt-Auslastung ist gut, auch weil viele frühere Hyundai-Kunden ihre Autos weiterhin nach Niederglatt zum Service und zur Reparatur bringen. Doch der Verkauf harzt und die Margen sind tief. De Palma spricht Klartext: «Viele Garagen können heute nur überleben, weil ihnen die Geschäftsliegenschaft gehört.» Mit einem Räderhotel, einem Hol- & Bring-Service zum Flughafen und mit vereinzelt Direktimporten bessert De Palma seine Marge auf.

Fünf Mitarbeitende beschäftigt die GP Garage heute. Nach zwei Jahren ist der Betrieb mittlerweile in der Gewinnzone. «Ich kann die Löhne zahlen und habe noch etwas übrig», rechnet De Palma vor. Er genießt seine unternehmerische Freiheit: «Heute kann ich selber entscheiden, ob ich einen weiteren Mitarbeiter einstelle. Ob ich einem bestehenden Mitarbeiter mehr Lohn zahle. Oder ob wir an Auffahrt eine Brücke machen.» <

AGVS-Dossier «Nachfolge»

sco. Jedes Jahr werden in der Schweiz rund 3000 Firmen liquidiert, weil eine funktionierende Nachfolge-Regelung fehlt. Aus diesem Grund befasst sich das neuste AGVS-Dossier mit dem Thema «Nachfolge».

Inspiriert wurde das mittlerweile vierte AGVS-Dossier vom «Tag der Schweizer Garagisten» am 17. Januar 2017 in Bern und vom Auftritt der beiden Unternehmer und Politiker Christoph Blocher und Ulrich Giezendanner. Während alt Bundesrat Blocher von einer reibungslosen Übergabe der Ems-Chemie-Holding an seine älteste Tochter Magdalena Martullo-Blocher berichten konnte, sah sich Transport-Unternehmer Ulrich Giezendanner mit Schwierigkeiten konfrontiert, als er seine Firma den beiden Söhnen übertrug. Das Problem war Giezendanner selbst: «Ich wollte mit 60 Jahren noch 50 Prozent arbeiten», erläuterte der SVP-Nationalrat aus dem Kanton Aargau: «Das war totaler Blödsinn. Du kannst nicht 50 Prozent im Betrieb arbeiten, den du aufgebaut hast.» Die Übergabe an seine beiden Söhne mündete in einen Streit um Kompetenzen und Verantwortlichkeiten, der nur mittels einer Mediation beendet werden konnte. Giezendanner gab das VR-Präsidium ab und zog sich aus der operativen Leitung zurück. Die beiden Söhne Benjamin und Stefan führen heute die Firma mit 110 Mitarbeitenden.

Zu den entscheidenden Phasen im Lebenszyklus einer Unternehmung gehört neben der Gründung und der Expansion auch die Unternehmensnachfolge. Ein Generationenwechsel an der Spitze ist ein komplexer Prozess, der höchste Anforderungen an die betroffenen Unternehmer und ihr Umfeld stellt. Denn bei der Nachfolgeregelung geht es nicht nur um finanzielle, sondern fast immer auch um ideelle Werte; der eigene Betrieb ist meist mehr als eine Einkommensquelle. Für viele Unternehmer stellt die eigene Firma das eigentliche Lebenswerk dar. Das gilt auch für die Garagenbetriebe in der Schweiz, bei denen es sich zu einem grossen Teil um Familienunternehmen handelt. Mehr als die Hälfte der KMU-Geschäftsführer bzw. -Inhaber sind heute zwischen 50 und 65 Jahre alt. Der Altersrücktritt dieser Unternehmer-Generation führt in den nächsten Jahren zu einer steigenden Zahl von Unternehmensnachfolgen. Toni von Dach von FIGAS stellt in diesem Zusammenhang fest:

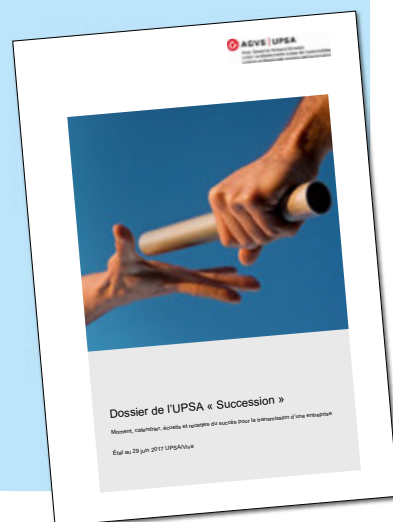
«Der Markt für KMU ist aufgrund der vielen ungelösten Nachfolgeregelungen ein Käufermarkt.»

Gemäss aktuellen Schätzungen der Credit Suisse stehen in der Schweiz insgesamt rund 70 000 bis 80 000 Unternehmen bis 2021 vor einem Generationenwechsel. Misslingt dieser Übergang, droht im schlimmsten Fall die Liquidation und damit verbunden die Vernichtung eines Lebenswerkes und von volkswirtschaftlichen Werten in Form von Arbeits- und Ausbildungsplätzen, Wertschöpfung und Steuersubstrat.

Das Dossier «Nachfolge» geht auf Fragen nach dem geeigneten Zeitpunkt und dem erforderlichen Zeitrahmen eines Generationenwechsels ein. Es zeigt auf, welche Fallstricke den Erfolg einer Unternehmensnachfolge gefährden können, und soll eine Anleitung für eine gelungene Geschäftsübergabe sein.

Zur Recherche wurden zahlreiche Interviews geführt: mit FIGAS, dem Treuhänder des Schweizer Autogewerbes, mit dem Vermögenszentrum, mit verschiedenen Banken und – natürlich mit Garagisten. Ihre Erfahrungen und Expertise sind in ein 23-seitiges, kompaktes Dossier eingeflossen, das einen theoretischen Unterbau mit vielen Praxisbeispielen und Tipps anreicht und so zum Lesen animieren soll.

Das Dossier soll im vierten Quartal 2017 veröffentlicht werden.



Swica

AGVS-Versicherungspartner für Unternehmen und Private

Dank der Partnerschaft zwischen dem AGVS und Swica profitieren Sie als AGVS-Mitglied einerseits von attraktiven Lösungen für Ihr Unternehmen, andererseits erhalten Sie als Privatperson exklusive Prämienrabatte auf Spitalversicherungen. Auch Familienmitglieder können profitieren.

■ Dank einem Kollektivvertrag mit Swica erhalten Sie als AGVS-Mitglied 15 Prozent Rabatt auf die Spitalversicherungen Hospita von Swica. Mit der Teilnahme am Benevita-Bonusprogramm erhöhen Sie den Rabatt der Spitalversicherung auf bis zu 30 Prozent. Von diesem Angebot können nicht nur Neukunden, sondern auch bestehende Swica-Kunden und Familienmitglieder profitieren.

Als Unternehmer sind Sie auf gesunde Mitarbeitende angewiesen – sie sind die Basis eines erfolgreichen Unternehmens. In Versicherungsfragen setzt der AGVS daher auf die Swica-Gesundheitsorganisation. Als Mitglied profitieren Sie von verschiedenen Vorteilen:

- **Finanzielle Sicherheit und massgeschneiderte Lösungen:** Krankentaggeld-, Unfall- und Krankenpflegeversicherung
- **Betriebliches Gesundheitsmanagement:** Unsere Spezialisten analysieren die Gesundheitsrisiken im Betrieb und schlagen Ihnen individuelle Massnahmen gegen Ursachen für Absenzen vor.
- **Betreuung von erkrankten oder verunfallten Mitarbeitenden:** Mehr als 85 erfahrene Care Manager kümmern sich um die optimale medizinische Behandlung Ihrer Mitarbeitenden sowie deren Rückkehr in den Arbeitsprozess.
- **Attraktive Paketlösung in der kollektiven Personenversicherung**

Um als moderner Arbeitgeber aufzutreten, ist betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) auch für kleine und mittlere Unternehmen schon fast ein Muss. BGM ist aber nicht nur für die Mitarbeitenden attraktiv, sondern auch aus wirtschaftlicher Sicht. Es reduziert Absenzen, erhöht die Produktivität und senkt die Gesundheitskosten. Unter BGM versteht Swica Massnahmen, die krankheits- und unfallbedingte Fehlzeiten vermindern oder sogar ganz vermeiden. Marco Scalabrin, Leiter Key Accounts bei Swica,



erklärt: «Mit BGM fördern Unternehmen gezielt die Gesundheit Ihrer Mitarbeitenden und profitieren dadurch von kürzeren Absenzen. Die Produktivität im Unternehmen wird erhöht und die direkten und indirekten Gesundheitskosten – unter anderem die Versicherungsprämien – werden gesenkt.» Swica bietet BGM als Dienstleistung an: «Wir unterstützen unsere Kunden, das Thema möglichst ganzheitlich anzugehen. So profitieren der Kunde, seine Mitarbeitenden und wir als Versicherer.»

Care Management, ein wichtiger Bestandteil

Auch Care Management gehört bei Swica zum Dienstleistungspaket im Unternehmensgeschäft. Über 85 Care Manager unterstützen Mitarbeitende im Krankheitsfall oder bei einem Unfall in sozialen, medizinischen, beruflichen und versicherungstechnischen Aspekten, um sie wieder in den Arbeitsprozess zu integrieren und eine Invalidisierung zu verhindern. Müssen Unternehmen einem Mitarbeitenden kündigen und einen Ersatz suchen, entstehen direkte und indirekte Mehrkosten verschiedenster Art und wertvolles Know-how geht verloren.

Gesundheitsplattform Benevita

Seit letztem Jahr ist die Gesundheitsplattform Benevita online. Sie steht nicht nur Swica-Versicherten, sondern allen Interessierten kostenlos zur Verfügung. Mit personalisierten Inhalten zu den Themen Bewegung, Ernährung und Wohlbefinden begleitet und motiviert sie Personen auf dem Weg zu einer gesunden Lebensweise. Umfragen und Wettbewerbe garantieren Spass und ermöglichen, sich mit anderen zu messen. <

Vorteile für AGVS-Mitglieder

- Kostenlose Gesundheitsberatung durch sante24 – rund um die Uhr, sieben Tage die Woche. Telefon: 044 404 86 86
- Attraktive Prämienrabatte auf Zusatzversicherungen
- Grosszügige Beiträge an Gesundheitsvorsorge und Fitness
- Beste Medizin und erstklassige Behandlung
- Kompetente Beratung in Ihrer Region
- Kundenservice 7x24 – rund um die Uhr für Sie da



Weitere Infos unter:
www.swica.ch/de/agvs

Interview mit Olivier Métraux und Sandro Piffaretti, Swiss Automotive Group

«Wir sind heute breiter aufgestellt und noch viel näher beim Kunden»

Diesen Herbst macht die Swiss Automotive Group (SAG) Niederbipp (BE) zum Nabel der Auto-Schweiz: Am 15. und 16. September findet dort die Fachmesse Swiss Automotive Show statt. Auf 2500 Quadratmetern präsentieren mehr als 70 Zulieferer und Hersteller über 120 Marken. AUTOINSIDE sprach mit SAG-CEO Sandro Piffaretti und mit Verwaltungsratspräsident Olivier Métraux. Reinhard Kronenberg und Sandro Compagno, Redaktion



Gut aufgestellt für die Herausforderungen der Zukunft: Olivier Métraux (links) und Sandro Piffaretti schlossen ihre Firmen Métraux Services SA und Derendinger AG 2009 zur Swiss Automotive Group zusammen. Die bisherigen Marken, ihr unabhängiger Auftritt und das Filialnetz sind erhalten geblieben.

■ **Herr Piffaretti, Monsieur Métraux, Ihre diesjährige Hausmesse ist schon heute mehr als doppelt so gross wie die SAA-Fachmesse in Halle 7 am Auto-Salon 2017. Ist das für die SAG ein letzter Test vor dem Ausstieg in Genf?**

Métraux: Nein, das ist weder ein Test noch ein Zeichen, dass wir in Genf aussteigen wollen. Wir sehen unsere Hausmesse als komplementäres Angebot.

Piffaretti: Der Auto-Salon in Genf ist eine Institution für die Fahrzeugbranche. Daran gibt es nichts zu rütteln.

Worin liegen für Sie die grössten Unterschiede zwischen der SAA-Fachmesse in Genf und Ihrer Hausmesse?

Métraux: In Genf ist die Ausstellungsfläche beschränkt. Eine Hausmesse bietet uns ganz andere Möglichkeiten. Dank der Ausstellungsstände unserer Lieferanten können wir unser Angebot im Detail zeigen. Wir können auf technische Aspekte eingehen und unsere Dienstleistungen besser darstellen. Sagen wir es so: Genf ist ein Schaufenster, an unserer Hausmesse können wir aber viel tiefer in die Materie eindringen.

Warum sollen Ihre Kunden beide Messen besuchen?

Métraux: Die Kunden kommen nicht wegen uns nach Genf. Das wäre zwar sehr schön, aber die meisten kommen wegen der Autos. Das verschafft uns die Möglichkeit, Kunden zu treffen, die nicht an eine Hausmesse kommen mögen. An die Hausmesse hingegen kommen die Leute alleine wegen uns, um uns besser kennenzulernen. Das sind zwei unterschiedliche Motivationen.

Piffaretti: Die Hausmesse wird die Services ins Zentrum stellen. Das geht in Genf weniger. Wenn einer morgens von St. Gallen nach Genf fährt, nur ein paar Stunden in Genf zur Verfügung hat und dann wieder heimreist, fehlt ihm die Ruhe, sich mit unseren Angeboten wirklich auseinanderzusetzen.

Welches sind aktuell die grössten Herausforderungen für die Zuliefererbranche? Und wo liegen sie in Zukunft?

Piffaretti: Die grösste Herausforderung ist die Weiterbildung. Das Metier des Mechanikers verändert sich. Wir stellen fest, dass es Werkstätten gibt, die sehr gute Leute haben und diese im Bereich Diagnose auch sehr gut weiterbilden. Monomarken-Garagen sind hier natürlich im Vorteil. Multimarken-Garagen dagegen sollten noch mehr Zeit in gezielte Weiterbildung investieren und die Angebote unseres Techpools in Anspruch nehmen. Bei den freien Werkstätten bietet sich uns ein sehr uneinheitliches Bild. Leider sehen wir auch Garagen, die kaum Zeit in die Weiterbildung investieren. Das kann dazu führen, dass die Kunden abwandern. Nur: Wir können niemanden zwingen, sich weiterzubilden.

Métraux: Wir verstehen uns auch in dieser Frage als wichtiger Partner des Garagisten. Die Autos werden immer komplexer, das Sortiment an Produkten wird breiter und tiefer. Diese Veränderungen mitzumachen oder sogar zu antizipieren, gehört für mich ebenfalls zu den Herausforderungen.

Die Elektrifizierung des Antriebs bei den Fahrzeugen gewinnt dynamisch an Fahrt.

E-Fahrzeuge weisen aber einen deutlich geringeren Wartungsaufwand auf als Fahrzeuge mit einem Verbrennungsmotor.

Für Sie als Zulieferer und auch für den Garagisten ist das keine gute Perspektive...

Piffaretti: Wenn es so wäre, ginge ich mit Ihnen einig. Bedenken Sie aber eines: Die Anzahl an Elektrofahrzeugen wird nicht so rasant Oberhand gewinnen wie uns aktuell suggeriert wird. Ein Beispiel: Wenn dieses Jahr zehn Prozent der Neuwagen reine Elektrofahrzeuge sind, dann ist das nur ein Prozent des gesamten Bestandes. Bis mehr Autos mit Elektro- als mit Verbrennungsmotor auf unseren Strassen verkehren, wird es also noch einige Jahre dauern. Kommt dazu, dass der Gesamtbestand an Fahrzeugen nach wie vor wächst.

Sie relativieren diesen Wandel.

Piffaretti: Ja. Natürlich ist es ein Fakt, dass ein rein elektrisch betriebenes Fahrzeug beispielsweise keine Schalldämpfung mehr braucht. Auf der anderen Seite sind die Elektrofahrzeuge schwer und haben eine sehr grosse Beschleunigung, was zu

erhöhtem Verschleiss von Komponenten wie Lenkung oder Reifen führt. Ich fahre selber einen Hybrid und mir fällt auf, dass die Servicelampe recht oft aufleuchtet. Ich weiss nicht, ob die Frequenzen in den Werkstätten mit der Elektromobilität nicht sogar zunehmen – sei es, um ein Teil zu ersetzen oder auch nur für ein Software-Update.

Métraux: Wichtig in diesem Zusammenhang ist der Umstand, dass die E-Mobilität auch sehr viel mit Marketingstrategie und Image der Automobilindustrie zu tun hat. Die Hersteller wollen sich so positionieren. Aber man darf dabei nicht vergessen, dass weiter am Benzin-Verbrennungsmotor entwickelt wird. Die Fortschritte in den letzten Jahren waren massiv.

Ihre Garagenkonzepte sind faktisch Multimarken-Reparaturwerkstätten. Wie sichern Sie einen möglichst uneingeschränkten Zugang zu den für eine Reparatur nötigen Fahrzeugdaten, wenn die Hersteller gleichzeitig daran arbeiten, diesen Zugang nur noch für ihre Markenvertretungen zu gewähren?

Piffaretti: Das ist eine ganze wichtige Arbeit, die wir an verschiedenen Orten leisten: in den Fachgremien oder auch mit dem Auto-Teile-Ring ATR, wo wir parallel an drei Projekten arbeiten. Wir sehen, dass es bei den Daten ganz klar zu einer Öffnung kommt. Man spricht in diesem Zusammenhang von «Right to repair». Es geht hier darum, zu verhindern, dass der Hersteller respektive Importeur eine Monopolstellung erlangt. Das wollen die Konsumenten sicher nicht. Die Entwicklung geht unserer Ansicht nach in die richtige Richtung. Die Frage, ob man die Daten erhält, ist mittlerweile geklärt. Es stellt sich nur noch die Frage, zu welchem Preis.

Das ist eine gute Nachricht auch für all jene, die sich einem Garagenkonzept anschliessen wollen und nicht sicher sind, ob sie an die nötigen Fahrzeugdaten kommen.

Piffaretti: Absolut. Es ist zentral, dass unsere Werkstattkonzepte diese technischen Daten zur Verfügung haben. Wir unterstützen sie mit Geräten, um das Problem zu identifizieren, mit unserem umfassenden Schulungsprogramm und mit einer Hotline. Hier unterstützen unsere Techniker die ratsuchenden Garagisten.

In einem ersten Interview nach dem Zusammenschluss Ihrer beiden Firmen im Frühjahr 2009 haben Sie beide betont, der



SWF wischt den Regen weg.

Prüfen Sie jetzt Ihre Scheibenwischer – für eine bessere Sicht.

Scheibenwischer sind Tag für Tag Umwelteinflüssen ausgesetzt: UV-Strahlung, Hitze oder Kälte wirken sich auf Dauer negativ auf das Wischerbild aus. Aus diesem Grund empfehlen wir, alle sechs Monate die Wischer zu kontrollieren – für eine bessere Sicht und Ihre Sicherheit. Sprechen Sie uns an: Wir helfen Ihnen gern bei dem Austausch Ihrer Wischer.

Der deutsche Wischerspezialist



Piffaretti und Métraux – ganz privat

Welches ist Ihr Lieblingsfilm, in dem ein Auto eine zentrale Rolle spielt?

Métraux: «Le Corniaud», das ist eine französische Komödie aus den 1960er-Jahren mit Louis de Funès.

Piffaretti: Ich mag Bond-Filme. Dort spielen Autos ja auch immer eine Rolle.

Was bereitet Ihnen richtig schlechte Laune?

Piffaretti: Bürokratie.

Métraux: Arroganz und Ungerechtigkeit.

Eignet sich ein Essen für einen Geschäfts-termin oder passt Mineralwasser in einem Sitzungszimmer besser?

Piffaretti: Mineralwasser. Bei uns ist das so.

Métraux: Auch in der Westschweiz. Die Zeiten haben sich geändert...

Ihr erster Gedanke am Morgen – das Geschäft oder die Familie?

Piffaretti: Das ist eine ganz schwierige Frage. Meine Frau wird dieses Interview lesen und meine Mitarbeiter auch...

Métraux: Einigen wir uns doch auf: je nach Morgen.

Rückblickend gesehen: Was war Ihre beste Entscheidung?

Métraux: Privat die Heirat mit meiner Frau 1993 und die Entscheidung, eine Familie zu gründen. Geschäftlich war es sicher der Zusammenschluss mit Derendinger.

Piffaretti: Mir geht es genau gleich. Ich bin dankbar, dass meine Frau mich geheiratet hat, und ich bin dankbar, dass ich mit Olivier 2008 dieses Gespräch führen durfte und wir danach gemeinsam die SAG gegründet haben.

Worüber haben Sie zuletzt gelacht?

Piffaretti: Wir haben zu Hause eine 12 Wochen alte Hundewelpen, die ein Riesenloch im Garten gegraben hat. Das sah sehr lustig aus.

Métraux: Kürzlich hatte ich eine Woche Militär mit meiner Kampf-Fliegerstaffel. Wir haben über alte Zeiten geplaudert und viel gelacht.

Wenn man, wie Sie beide, sehr jung eine grosse Verantwortung übernimmt – schläft man da noch gut?

Métraux: Nicht immer. Dass ich nicht immer gut schlafe, heisst nicht, dass wir diese Verantwortung nicht mit grosser Freude tragen. Sonst hätten wir das nicht gemacht.

Piffaretti: Auf die Gefahr, etwas naiv zu wirken: Ja. Wir haben tolle Mitarbeiter und die besten Kunden. Natürlich haben wir auch schwierige Zeiten durchgemacht. Aber die Geschichte hat gezeigt, dass wir unsere Probleme immer lösen konnten, darum spüre ich grosse Zuversicht.



Sandro Piffaretti

Olivier Métraux

Zusammenschluss von Derendinger und der Métraux Services SA sei ein Investment in die Zukunft Ihrer Kunden. Inwiefern hat sich diese Zukunft jetzt verbessert?

Piffaretti: Wir sind mit unserem Produktsortiment und unseren Dienstleistungen heute breiter aufgestellt und damit viel näher am Kunden. Ein breiteres Sortiment heisst auch eine bessere Verfügbarkeit, weil wir heute Produkte im Sortiment haben, die wir früher nicht gelagert hatten.

Métraux: Und die Logistik hat sich für beide Firmen weiterentwickelt. Wir haben hier sehr viel Geld investiert. Das konnten wir nur, weil wir uns zusammengeschlossen haben.

Piffaretti: Ein sehr grosses Investment ist beispielsweise unser Teilekatalog. Wir haben bei Technomag und Derendinger neue E-Shops mit VIN-basierter Suche und Grafiken. Diese Technologien hätten wir standardmässig einkaufen können, aber in diesem Fall hätten ziemlich viele Marken gefehlt. Solche Standardlösungen enthalten nicht sämtliche Marken. Der Zusammenschluss hat uns erlaubt, in diese Shops zu investieren und für einen relativ kleinen Markt eine massgeschneiderte Lösung zu präsentieren.

Für Zulieferer absolut wettbewerbsentscheidend ist die Verfügbarkeit von Ersatzteilen und die Geschwindigkeit, mit der sie geliefert werden können. Ihr Sortiment erstreckt sich über 370 000 Artikel. Logistisch ist das ein Albtraum...

Piffaretti: Ganz im Gegenteil – es ist ein Traum! Und es ist unser Geschäft. (Lacht) Im Ernst: Es ist noch viel schlimmer. Wir führen im Katalog sogar Millionen von Teilen. Diese Angebotskette muss man im Griff haben, aber das ist unser Geschäft. Wenn es morgen nur noch fünf Teile braucht, dann braucht es auch die SAG nicht mehr.

Métraux: Diese Logistik ist das Zentrum unseres Wissens und Könnens. Und wir machen das auch sehr gerne, es ist wirklich kein Albtraum.

Für die Auslieferung der Ersatzteile zu Ihren Kunden fahren sich heute der Derendinger-Bus und jener von Technomag praktisch hinterher. Ökologisch und ökologisch ergibt das von aussen betrachtet keinen Sinn. Warum tun Sie es trotzdem?

Métraux: Wir tun es, aber nicht ohne permanent nach Synergien zu suchen. Beim Zusammenschluss im Jahr 2009 hatten wir andere Prioritäten. Es ist mittlerweile aber eine Tatsache, dass ein Lieferwagen für beide Firmen fährt – und noch mehr: Matik beispielsweise liefert die meisten Teile über ein Logistikfahrzeug von Derendinger oder Technomag aus.

Zu den Werten Ihrer Firma gehört, dass die Mitarbeitenden «wie Unternehmer denken, entscheiden und handeln». Wie fördert man unternehmerisches Denken bei den Mitarbeitenden?

Piffaretti: Ein ganz wesentlicher Punkt ist, die Entscheidungskompetenz nahe zum Kunden zu bringen. Die Aussendienstmitarbeiter, die Filialleiter und Regionaldirektoren sollen so viel wie möglich selber entscheiden – im Sinne des Kunden, aber auch der Firma. Der zweite Punkt ist, Ziele zu definieren, nicht Handlungsanweisungen. Man muss den Leuten überlassen, auf welchem Weg sie das Ziel erreichen wollen. Der dritte Punkt ist eine gesunde Feedback-Kultur. Wo gearbeitet wird, passieren nun einmal Fehler. Nun darf das Sanktionssystem nicht so gestaltet sein, dass sich die Leute in Zukunft nicht mehr trauen, selber zu entscheiden. Es ist ein Mix dieser drei Grundsätze.

Métraux: Eine kleine Ergänzung: Bei wichtigen Projekten involvieren wir nicht nur unsere Top-Kader, sondern auch unsere Mitarbeiter. Das schafft Engagement und Bindung, was gerade bei der Umsetzung sehr wichtig ist. Es ist dann nicht das Projekt der Chefs da oben, sondern ein Projekt der ganzen Firma. Das hilft enorm bei der Umsetzung. <

Die Swiss Automotive Show mit AUTOINSIDE

Die AGVS-Medien sind offizieller Medienpartner der Swiss Automotive Show vom 15./16. September in Niederbipp. AUTOINSIDE berichtet in seinen Ausgaben vom September und Oktober auf mehr als 30 Seiten über diesen bedeutenden Branchenanlass. In dieser Ausgabe werden auf den folgenden 16 Seiten die Marken der Swiss Automotive Group sowie die Platinum- und Gold-Aussteller vorgestellt. Im AUTOINSIDE 10/17 erhalten die Silber-Aussteller ihre Plattform.

Sämtliche Ausstellerporträts sind schon jetzt auf einer eigens eingerichteten Veranstaltungs-Website auf agvs-upsa.ch verfügbar.

Starke Konzepte und jede Menge Service von Derendinger

«Für starke Garagen» ist nicht zufällig das Motto



■ pd. Garagenkonzepte stärken den Zusammenhalt, das Markenimage und die Wahrnehmung eines Unternehmens seitens der Automobilisten. Derendinger bietet seit vielen Jahren überzeugende Lösungen an, die den freien Garagisten unterstützen, ohne diesen bei der Ausübung seines Berufs einzuschränken.

Mit drei verschiedenen Konzepten wendet sich Derendinger an das freie Garagen-gewerbe und deckt die verschiedenen Facetten der Branche ab:

- **Garage plus** ist das Premium-Garagenkonzept von Derendinger. Garage plus ist flächendeckend in der Schweiz mit freien Garagen und Markenbetrieben vertreten und bietet seinen Mitgliedern unzählige Vorteile – insbesondere im Bereich Marketing.
- **Unicar** wurde für Garagen mit und ohne Markenvertretung entwickelt.
- **Carrosserie plus** bietet ein gepflegtes Marketingkonzept für alle Carrosserien und transportiert eine klare Aussage: Ihre Carrosserie in guten Händen.

Neuer Derendinger Online-Shop

Im Alltag sollte alles einfacher, schneller und präziser sein. Der D-Store von Derendinger deckt genau diese Bedürfnisse ab. Er vereint Effizienz, Schnelligkeit und Präzision in einer neuen, modernen und komfortablen Plattform und erhält an der Swiss Automotive Show den verdienten Auftritt.

Alle Vorteile können näher kennengelernt werden: grafische Suche, OE- und IAM-Artikelsuche, Suche mittels Chassisnummer (VIN-Suche), detaillierte Informationen und vielfältiges Bildmaterial und, last but not least, ein modernes und übersichtliches Design.

D-Store bietet neben der Teilebestellung auch den Zugriff auf eine Vielzahl von Universalkatalogen. So finden sich im D-Store spezifische Kataloge für die Reifensuche, für Batterien, Leuchtmittel, Zubehör, Schmiermittel, Chemieprodukte und Verbrauchsmaterial, Werkzeuge, Werkstatteinrichtungen sowie für Ersatzteile für Motorräder und Motorroller. Weiter bietet D-Store Zugang

zu saisonalen Promotionen und dem attraktiven Outlet-Shop.

Grosses Familienunternehmen mit moderner Ausrichtung

Das Familienunternehmen Derendinger wurde 1930 in Zürich gegründet und ist einer der bedeutendsten freien Anbieter von Autoersatzteilen in der Schweiz mit 500 Mitarbeitenden und 230 Lieferfahrzeugen. Die 33 Filialen bieten den über 30000 Kunden mit mehr als 250000 Teilen alles aus einer Hand. Das Angebot umfasst Service- und Verschleissteile aller gängigen Fahrzeugmarken und -typen sowie Reifen, Schmierstoffe und Werkstatteinrichtungen. Dank grossem Know-how und langjähriger Erfahrung kann Derendinger zudem ein breites Spektrum an Dienstleistungen anbieten.

Stehen im Unternehmen wichtige Entscheidungen an? Derendinger berät anlässlich der Swiss Automotive Show umfassend, gibt Einblick in die Konzepte und das umfangreiche Produkt- und Dienstleistungsangebot. <

Mit dem TechnoStore wird die Zukunft der Teilebestellung eingeläutet

Die Welt der Technomag steht niemals still

■ pd. Greifbare Präsenz lautet die Devise der Technomag – mehr denn je. Es reicht nicht aus, mit Schlagworten zu werben und nur mit tiefen Preisen den Kunden für sich gewinnen zu wollen. Der Kunde will Details hören, will Informationen sehen, benötigt Hinweise, technische Daten, Unterstützung in puncto komplexer werdender Elektronik. Manchmal genügt ein Online-Klick – und manchmal nicht. Deshalb legt Technomag wert auf Kundendienstleistung: in der Filiale am Ladentisch, live am Telefon oder rund um die Uhr via E-Shop.

Damit Kunden jederzeit genau jene Informationen erhalten, die sie benötigen, hat Technomag den TechnoStore ins Leben gerufen. Der komfortable Online-Shop ist mit unendlich vielen, aber auf einfachste Weise auffindbaren Daten ausgestattet. Er bildet eines der grossen Highlights an der diesjährigen Swiss Automotive Show.

Auch das zweite grosse Thema stellt individuelle Bedürfnisse ins Zentrum und zeigt die neusten Schritte in der Weiterentwicklung der Technomag-Werkstattkonzepte. Der

Erfolg mit carXpert/carXpert Carrosserie, AutoCoach und myGarage gibt dem Unternehmen Recht: Kunden identifizieren sich mit den Technomag-Konzepten und stehen genauso zum Unternehmen, wie Technomag ihnen zur Seite steht, wenn es darum geht, den Markt optimal zu bedienen. Denn Technomag steht im Dienst des grössten Arbeitgebers der Schweiz, der Mobilität.

Welchen Stellenwert Technomag für das Garagengewerbe hat, lässt sich bestens in Form einiger Fakten und Zahlen zusammenfassen:

Die Produkte

- Technomag bietet alles aus einer Hand; zusätzlich zu Autoersatzteilen, -zubehör und Reifen findet sich ein umfassendes Sortiment an Schmierstoffen, chemischen Produkten, Werkstatteinrichtungen, Werkzeugen und Werkstattverbrauchs-material. Mit über 250 000 Artikeln der besten Produzenten bietet Technomag das breiteste Sortiment zur Wartung und Reparatur von Personenwagen, leichten Nutzfahrzeugen und Motorrädern an.

Die Dienstleistungen

- Technomag unterstützt Kunden mit attraktiven Leistungen und kompetenter Beratung, damit sie den grossen Herausforderungen im Bereich der Automobiltechnik und des Reparaturmarkts gerecht werden können. Fünf regionale Verteilzentren beliefern die 27 Technomag-Filialen bis zu viermal täglich. 180 Lieferfahrzeuge sorgen für eine extrem schnelle Zulieferung.

Die Mitarbeitenden

- An den Technomag-Standorten in allen Regionen der Schweiz arbeiten fast 500 Profis und Auszubildende verschiedenster Berufe. Mehrheitlich stammen die Fachleute aus Berufen des Automobilgewerbes. Ob im Einkauf oder Verkauf, in der Diagnostik oder in der Werkstattplanung – Technomag-Mitarbeitende beraten Kunden immer auf Augenhöhe – professionell und zuverlässig. <



ECO-FRICTION®

umweltfreundlich & sicher



ÖKOLOGISCHE
ERSTAUSRÜSTER-
TECHNOLOGIE



Mit unserer zukunftsweisenden ökologischen Technologie profitieren Sie von zahlreichen Vorteilen:

- Umweltfreundlich: Wir bieten kupferfreie und kupferreduzierte Reibmaterialien in den Bremsbelägen an
- Sicher: Bremsbeläge in Premiumqualität garantieren beste Bremsleistung
- Erstausrüstertechnologie eingebaut im Audi A4 und der Mercedes-Benz C-Klasse
- Neue und verbesserte Verpackung




www.ferodo.de



FERODO®

YOU'RE IN CONTROL

Ferodo ist eine eingetragene Marke von  **FEDERAL-MOGUL**
MOTORPARTS



Der Helfer, um die Standzeiten von Nutzfahrzeugen möglichst kurz zu halten

Matik – der Partner für Ersatzteile und Dienstleistungen

■ pd. Trucks zu bewegen, bedeutet volle Action – Tag für Tag. Für Matik war von Anfang an klar, dass ein Auftritt an der Swiss Automotive Show diese Bewegung von Machern für Macher zeigen soll. Um nah am Markt zu sein, an der Nutzfahrzeuggarage und nicht zuletzt am Lastwagenchauffeur, begrüsst das Unternehmen am Stand seine wichtigen Lieferanten, die deren Produkte optimal präsentieren werden.

- **Conti-Tech:** Hersteller von Federungs- und Schwingungsdämpfungs-komponenten sowie Antriebssystemen
- **Haco Tail Lift Parts:** Marktführer von Ersatzteilen für Ladebordwände
- **Hengst:** Hersteller von Filtrations-lösungen mit Erstausrüstungskompetenz

Suchen, finden, beliefert werden dank neuem Matik-Shop

Was wäre eine Werkstatt ohne Ersatzteile zum richtigen Zeitpunkt? Der neue Matik-Shop bietet die Möglichkeit, sehr rasch die benötigten Teile zu erhalten – damit die

Teile nicht nur im «Schaufenster» zu sehen sind, sondern möglichst schnell in den Nutzfahrzeugen der Kunden verbaut sind. Via Matik-Shop finden sich Teile und technische Daten verzögerungsfrei. Dank der ausgefeilten Lieferorganisation garantiert Matik zudem den schnellsten Lieferservice der Schweiz.

Matik – der kompetente Lieferant

Das Matik-Sortiment umfasst Verschleiss- und Ersatzteile für LKW und Anhänger, aber auch für Bau- und Landmaschinen, leichte Lieferfahrzeuge und -anhänger. Ergänzt durch eine breite Palette an Arbeitsschutz-, Werkstatt- und Investitionsgüterprodukten, umfangreichem Zubehör und massgeschneiderten Dienstleistungen deckt das Angebot das ganze Spektrum des Nutzfahrzeugunterhalts und der Reparatur ab. Service- und Verschleisssteile: Mit über 38000 Referenzen in den Bereichen Bremsen, Stossdämpfer, Aufhängungen, Achse, Radlager, Dichtungen, Kupplungen, Turbo, Einspritz-

ungen und Serviceteile führt Matik eines der umfangreichsten Sortimente für alle gängigen Zugfahrzeuge und Trailer.

Hotline: Truck Phone

Ein erfahrenes Team aus Nutzfahrzeugspezialisten stellt sicher, dass Kunden zuverlässig und schnell die gewünschten Teile erhalten. Auf Wunsch schickt Matik einen erfahrenen Spezialisten zum Kunden, der vor Ort berät. Die Matik-Experten arbeiten jeden Tag auf dasselbe Ziel hin: die Standzeiten der Kundennutzfahrzeuge möglichst kurz zu halten.

Beratung und Verkauf

An diversen Matik-Standorten in der Schweiz begrünnen 35 Nutzfahrzeugspezialisten und Aussendienstmitarbeitende, um Kunden in ihrer Region fachkundig zu beraten.

Das vielseitige Matik-Programm wird an Stand Nr. 016 präsentiert. <

Federal-Mogul

Partner für Werkstatt und Handel

■ pd. Als langjähriger Partner der Swiss Automotive Group ist Federal-Mogul mit seinen Marken ebenfalls zu Gast in Niederbipp. Gerade beim Thema Bremse hat sich in den vergangenen Jahren eine Menge verändert.

Mit der Produktlinie «EcoFriction» ist die Marke Ferodo zu einem Vorreiter auf dem Gebiet der kupferfreien Beläge geworden, die in naher Zukunft bereits als Standard für Kraftfahrzeuge vorgeschrieben sein werden.

EcoFriction verspricht nicht nur eine deutliche Entlastung der Umwelt, sondern erzielt auch in zahlreichen Vergleichstests eine spürbare Verbesserung der Bremsleistung.

Doch nicht nur im Bereich der Bremstechnik hat Federal-Mogul einiges zu bieten – mit Marken wie Beru, Moog, Beral, Payen und Champion ist das Unternehmen ein wichtiger Partner in vielen Bereichen der Kraftfahrzeugtechnik und blickt auf eine lange, erfolgreiche Geschichte zurück. <



Kumho Tyre

Der starke Reifen aus Asien

■ pd. Kumho Tyre mit Hauptsitz in Seoul wurde 1960 gegründet und ist heute mit über 60 Millionen verkauften Reifen und einem Jahresumsatz von über zwei Milliarden Euro einer der führenden Reifenhersteller weltweit. Kumho ist Teil der traditionsreichen Kumho Asiana Group, einem der renommiertesten und grössten Unternehmen Koreas, zu dem beispielsweise auch die Asiana Airlines, Mitglied der Star Alliance, gehört.

Mit über 11 000 Mitarbeitern weltweit entwickelt, produziert und vertreibt Kumho vorwiegend Reifen für PW, Transporter und LKW. Als Global Player verfügt Kumho über Produktionsstätten in Korea, Vietnam, China und den USA. Darüber hinaus betreibt Kumho Forschungs- und Entwicklungs-

zentren in Korea, China, Europa und Nordamerika. Weltweit werden Reifen von Kumho in der Erstausrüstung verbaut, unter anderem bei Mercedes-Benz, BMW, Mini, Volkswagen, Fiat, Skoda und den koreanischen Herstellern Hyundai und Kia.

Seit Jahren sponsert Kumho zahlreiche europäische Fussballvereine. In Deutschland ist Kumho offizieller Reifenpartner beim FC Schalke 04, in England bei Tottenham Hotspur und in Frankreich bei Olympique Lyon. <



KYB Europe

Fahrwerkspezialist schaltet einen Gang höher

■ pd. Auch KYB Europe ist auf der SAS mit von der Partie. Das Unternehmen ist ein führender Hersteller von Stossdämpfern, Federn und Zubehörteilen für Erstausrüstung und Aftermarket. Seine Produkte finden sich bereits OE-seitig in jedem fünften Fahrzeug. Handel und Werkstätten stellt KYB mehr als 3400 Stossdämpfertypen und über 2700 Federn sowie gut 900 Federbeinlager und Service-Kits

bereit – einbaufertige Produkte in der Qualität eines führenden Partners der OE.

Besonders im Markt: KYB stellt nicht nur seine Gasdruck- und Öldruckstossdämpfer in Einrohr- und Doppelrohrausführung selbst her, sondern produziert auch alle Federn in einem eigenen europäischen Werk.

Doch KYB zeigt in Niederbipp nicht nur das Produktportfolio. Gemeinsam mit sei-

nem Handelspartner Swiss Automotive Group bietet das Unternehmen anlässlich der Messe besondere Einkaufskonditionen für Stossdämpfer, Protection Kits und Federn – und das den ganzen September lang. <



Mahle Aftermarket

Weltweiter Partner von Werkstätten



Wer mehr über die Mahle Aftermarket GmbH erfahren möchte und wissenswerte technische Informationen und Tipps erhalten will, kann sich unter www.mahle-aftermarket.com für den Technical Messenger registrieren.

Die ersten 100 Besucher am Mahle-Stand Nr. 501 erhalten eine Mahle-Kühltasche. <



■ pd. Mahle Aftermarket ist weltweit Partner von Werkstätten und Handel, der mit Ersatzteilen in Erstausrüstungsqualität sowie mit Spezialequipment hochwertige Lösungen für Wartung und Service an-

bietet. Mahle Aftermarket ist weltweit an 22 Standorten mit 1555 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vertreten, die 2016 einen Umsatz von 899 Millionen Euro erwirtschafteten.



E. Klaus AG

Der kompetente Partner für komplexe Fahrzeugreparaturen

■ pd. E. Klaus AG ist der führende Schweizer Lösungspartner im Bereich Revision, Prüfung und Reparatur von Diesel-, Turbo-, Elektro-, Heizungs- und Klimaaggregaten sowie in der Aufbereitung von Bremsbacken, Bremszangen, Kühlern und Kupplungen.

Im Vergleich zu Neuteilen bietet die E. Klaus AG durch Reparaturen kostengünstige Lösungen an, die ein Sparpotenzial von bis zu 50 Prozent bergen. Bei komplexen Fahrzeugreparaturen im Bereich Bremsen und Motor bietet Klaus jederzeit telefonischen Support. Selbstverständlich werden auch Arbeiten vor Ort ausgeführt.



Das umfangreiche Dienstleistungsangebot steht in Niederbipp aber auch in verschiedenen regionalen Werkstätten zur Verfügung.

Wer einen ersten Eindruck über die Tätigkeiten des Unternehmens gewinnen möchte, ist eingeladen, das Atelier der E. Klaus AG während der Swiss Automotive Show zu besuchen – gleich nebenan! <

KLAUS
FAHRZEUGTECHNIK

Weniger Sorgen für Selbstständige.

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

suvarisk
Sicher versichert

Jetzt Offerte bestellen
unter 0848 820 820





Normauto

Wenn Original draufsteht, wo Original drin ist

Die Normauto OE-Teile AG ist ein Handelsunternehmen, das sich auf den Vertrieb von originalen Ersatzteilen für die Automobilindustrie spezialisiert hat. Als Vertriebspartner namhafter Automobilzulieferer ist Normauto in der Lage, seine

Kunden ausschliesslich mit originalen Ersatzteilen zu beliefern.

Der Auftritt an der Swiss Automotive Show ist die ideale Plattform, um Interessierten das Dienstleistungsangebot näher vorzustellen.

Was Normauto ausmacht:

- Originale Ersatzteile: Normauto vertreibt ausschliesslich originale Ersatzteile von 17 Marken – VW, Audi, Seat, Skoda, Fiat, Alfa Romeo, Lancia, Fiat Professional, Dodge, Abarth, Chrysler, Jeep, Mercedes-Benz, Smart, BMW, Mini und Opel.
- Schnelle Lieferung: Normauto bietet einen schnellen und auf die Bedürfnisse der Kunden optimal abgestimmten Lieferservice. <



normauto

«So komme ich perfekt durch den Winter.»

RONAL

Speziell für SUV geeignet.



R55 SUV MB



R58 B/LC

Die Felgen sind in verschiedenen Farben erhältlich.

Mehr Infos unter: ronal-wheels.com

RONALGROUP

Valeo

Sicherheit, Komfort, Nachhaltigkeit

Valeo ist eine unabhängige Unternehmensgruppe, die sich auf Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Komponenten, integrierten Systemen und Modulen für die Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie, vor allem zur Reduktion von CO₂-Emissionen, spezialisiert hat.

Valeo besteht aus vier Geschäftsbereichen und dem Nachrüstmarkt mit Valeo-Service. Der Geschäftsbereich Komfort- und Fahrassistenzsysteme entwickelt Schnittstellensysteme zwischen dem Fahrer, dem Fahrzeug und dem Fahrzeugumfeld. Diese Systeme dienen der Verbesserung von Komfort und Sicherheit.

Der Geschäftsbereich Antriebssysteme entwickelt innovative Antriebssysteme zur Reduzierung des Kraftstoffverbrauchs und der CO₂-Emissionen.

Der Geschäftsbereich Thermische Systeme entwickelt und produziert Systeme, Module und Komponenten für das thermische



Energiemanagement des Antriebssystems sowie Komfortlösungen für den Fahrzeuginnenraum.

Der Geschäftsbereich Sichtsysteme entwickelt und fertigt innovative Systeme, die dem Fahrer optimale Sicht bieten und dadurch sowohl die Sicherheit des Fahrers als auch die der Mitfahrer erhöhen.

Valeo Service beliefert Automobil- und Nutzfahrzeughersteller mit Originalersatz-

teilen und stellt Ersatzteile für den freien Ersatzteilmarkt zur Verfügung. Valeo bietet ein breites Spektrum an Produkten und Dienstleistungen für sämtliche Ersatzteilaktivitäten weltweit. <



TechPool automotive support

Academy, Hotline, Equipment



Der TechPool stellt sein Angebot in Niederbipp mit effektvollen Animationen vor. TechLive findet während der Swiss Automotive Show auf drei Info-Inseln statt. Spezialisten von TechPool führen Demos durch und beantworten Fragen der Messebesucher zu den Themen RDKS, Batteriemangement-Konzept und Fahrzeugklimaanlage.



Das Konzept von TechPool steht auf drei Grundpfeilern:

1. Academy

Nicht auf Vorrat lernen, sondern gezielt und anhand eines praxisorientierten Konzepts. Das Schulungsprogramm umfasst Fachkurse und deckt Fachbewilligungen sowie Anwenderkurse für Diagnosegeräte ab.

2. Hotline

Ob bei der Suche nach Reparatur-Informationen und technischen Daten oder bei der Fahrzeug-Fehlersuche: Bei TechPool erhalten Kunden unkompliziert die benötigte Unterstützung.

3. Equipment

Durch den Erwerb eines Diagnosegeräts/ von Werkstatteinrichtungen verfügen die Garagisten bei TechPool über ein umfassendes Servicepaket. <

Exide Technologies

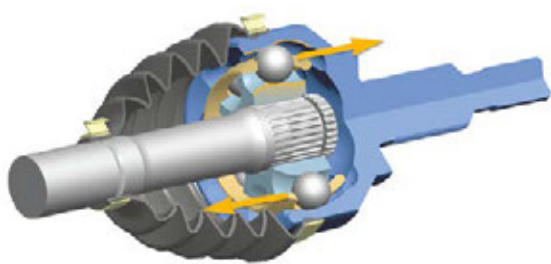
StrongPRO – rüttelfeste Power

■ pd. Exide Technologies ist einer der grössten Hersteller von Energiespeichern im Automobil- und Industriesektor. Exide-Batterien «Made in Europe» für PW, LKW, Motorräder, Boote und Wohnmobile werden in enger Zusammenarbeit mit führenden Automobilherstellern entwickelt und in Erstausrüsterqualität produziert. Im Rahmen der Swiss Automotive Show freut sich Exide, die aktuelle Generation der Start-Stopp-Batterien sowie die neue rüttelfeste StrongPRO HVR für Euro 6 Lastkraftwagen zu präsentieren. Gerne unterstützt Exide den Gross- und Fachhandel mit Schulungen und aktuellem Werbematerial. <



GKN

Gegeneinander läuft es besser



■ Die umfassenden Sicherheits- und Komfortausstattungen moderner Fahrzeuge schränken den Bauraum für den Antriebsstrang immer weiter ein. Für moderne Plattformen hat GKN daher die sogenannten Countertrack-Gelenke entwickelt, die bei einem

stark reduzierten Durchmesser (die Größenreduzierung liegt durchschnittlich bei zehn Prozent) die gleiche Leistung übertragen.

Möglich wird dies durch ein charakteristisches S-förmiges Laufbahnprofil (orange Kontur in der Grafik) und gegenläufig angeordnete Kugelbahnen (entgegengesetzte Pfeile in der Grafik); daher auch der Name «Countertrack».

Dieses neuartige Design ermöglicht es, die innere Reibung, das Temperaturniveau und die Baugrösse zu reduzieren sowie das übertragbare Drehmoment und den maximalen Beugewinkel zu erhöhen. Diese – von GKN intern auch als SX bezeichneten – Gelenke sind nun als Ersatzteile verfügbar. <



Sortimo
FAHRZEUGEINRICHTUNGEN

	KOSTEN SPAREN
	ZEIT SPAREN
	KURZE EINBAUZEIT
	GESICHERTE LADUNG
	FLEXIBILITÄT
	INNOVATION

Hella Gutmann

Freunde der Schweizer Garagisten

■ pd. Als Freunde der Garagen und Carrosserien präsentieren Hella und Hella Gutmann den Besuchern der Swiss Automotive Show innovative Technik sowie Lösungen für die Herausforderungen der Zukunft. Denn gutes Know-how, hochwertige Teile und effiziente Werkstattausrüstung sind wichtige Faktoren und gehen Hand in Hand. So zum Beispiel die neusten Scheinwerfer-Technologien und die entsprechenden Einstellgeräte. So auch Elektronik/Sensorik und die Diagnosegeräte der Mega-Macs-Reihe. Die benutzerfreundlichen Geräte erlauben auch PassThru-Funktionen, DoIP (Diagnostics over Internet Protocol), jede Menge Grundeinstellungen und in Verbindung mit dem Device CSC-Tool hochgenaue Kamera- und Radarkalibrierungen in hoher Fahrzeugabdeckung. <



Tenneco mit Monroe und Walker

Echtes Komplettpaket

■ pd. Die Tenneco-Gruppe ist einer der weltweit grössten Automobilzulieferer mit einer starken Präsenz sowohl in der Erstausrüstung als auch im Ersatzteilmarkt. Dafür sorgen die Marken Walker und Monroe.

Monroe bietet dem Garagisten ein wirkliches Komplettpaket. Das Monroe-Produktportfolio umfasst im Einzelnen:

- Stossdämpfer mit 95% Abdeckung *
 - Lenkungs- und Fahrwerkteile mit 96% Abdeckung *
 - Federn mit 88% Abdeckung *
 - Anschlagpuffer, Staubkappen, Federbeinlager und weitere Montageteile
 - 2 bis 5 Jahre Garantie je nach Produkt
- (* = bei Fahrzeugen älter als vier Jahre)

Das Walker-Produktportfolio umfasst:

- Katalysatoren
- Schalldämpfer
- Dieselpartikelfilter (DPF)
- Zubehörteile
- Drei Jahre Garantie auf alle Produkte
- Homologierung nach ECE R103 <



Osram

Der Lichtspezialist

■ pd. Im Bereich Automotive Aftermarket stimmt Osram seine Produkte auf die individuellen Bedürfnisse der Autofahrer ab und bietet ein breites Portfolio an Auswahlmöglichkeiten, egal ob das Augenmerk auf Performance, Design, Comfort oder Originalautolampen mit verlässlicher Erstausrüsterqualität liegt. Zum Portfolio gehören auch LED-Scheinwerfer und Scheinwerferlampen mit fortschrittlicher Xenon- und Halogentechnologie, wie die Night Breaker Laser mit bis zu 130 Prozent mehr Licht als vergleichbare Standardlampen.



Das grösste Highlight am Stand ist die mobile Erlebniswelt – ein begehrter Sprinter, bei dem die Besucherinnen und Besucher die Osram-Produkte vor Ort nutzen können.

Zusätzlich bietet Osram spannende Messeangebote sowohl im 12V- als auch im 24V-Bereich. <

Schaeffler

Live-Demonstrationen an Stand 221

■ pd. Schaeffler ist in diesem Jahr erstmals mit seinem Unternehmensbereich Automotive Aftermarket auf der Swiss Automotive Show vertreten. Mit Produkten und Reparaturlösungen für Kupplungs- und Ausrücksysteme, Motoren-, Getriebe- sowie Fahrwerkanwendungen präsentiert der Aftermarket-Spezialist sein umfassendes Portfolio. Direkt am Stand 221 können sich die Messebesucher nicht nur von der Motorenkompetenz von INA überzeugen, sondern auch alles über das Angebot für den Kettentrieb erfahren. Im Selbsttest an einem Modell erleben sie den Unterschied zwischen einer selbstnachstellenden und einer herkömmlichen Kupplung. Bei einer Live-Demonstration zeigen die technischen Trainer zudem, wie einfach die Reparatur einer trockenen Doppelkupplung mithilfe des LuK RepSet 2CT durchzuführen ist.

Schaeffler ist einer der grössten Originalteilhersteller für Kettentriebsysteme und -komponenten. Die INA Kettentrieb KITS für den Automotive Aftermarket sind perfekt verzahnt, um Folgeschäden zu vermeiden. <



Mit dem LuK RepSet 2CT lassen sich trockene Doppelkupplungen schnell und fachgerecht reparieren.

Thur Metall AG

Vom Profi für den Profi

■ pd. Vom Schubladenschrank bis zum Rollboy, von der Werkbank bis zum Montageplatz, vom Computerschrank bis zu NC-Systemen – Thur Metall richtet komplette Arbeitsplätze in Werk- und Betriebsstätten ein. Die permanente Qualitätskontrolle und



ein hochmotiviertes Team garantieren Produktelanglebigkeit in zeitlos schönem Design zu einem beeindruckenden Preis-Leistungs-Verhältnis. Stabilität, Strapazierfähigkeit und funktionale Konstruktion sind das Ergebnis jahrzehntelanger Erfahrung und Innovation.

Die Thur Metall Schubladenschränke aus hochwertigem Stahlblech und die passenden Werkbänke gehören zu den Favoriten in Industrie und Gewerbe. Ob in der Montagehalle oder in der Werkstatt, im Forschungslabor, Museum oder Krankenhaus, im Kleinteilelager oder im Showroom: Thur Metall überzeugt überall, wo Werkzeuge, Lagergüter und Kleinteile sicher, raumsparend, übersichtlich und griffbereit zur Verfügung stehen müssen. <



PLATIN
★★★ TYRES

BLEIBT SEINER
SPUR TREU

DER NEUE PLATIN RP 60 WINTER

50 Dimensionen von 13 bis 18 Zoll
für PKW und SUV

Mobil1

Mobil-Motorenöle neu verpackt

■ pd. Anlässlich der Swiss Automotive Show stellt Mobil1 die Mobil Boxx vor. Das praktische 20-Liter-Gebinde für die Lagerung von Motorenschmierstoffen besteht aus einem stabilen Kunststoffbeutel in einem rechteckigen Karton, der Formstabilität und eine bequeme sowie platzsparende Lagerung gewährleistet. Die Entnahme der Flüssigkeit erfolgt über einen verschliessbaren Auslaufhahn am Beutel. Die Mobil Boxx ermöglicht eine ökonomische und effiziente Bevorratung, im passenden Regal auch auf kleinem Raum (das Regal fasst sechs Mobil-gebrandete 20-Liter-Behälter). Investitionen in Ölreserven in Form von 208-Liter-Fässern sind dank dieser Lösung nicht mehr zwingend nötig – zu entdecken am Mobil1-Stand Nummer 101. <



Varta

Werkstätten als Batterieexperten



■ pd. Die Start-Stopp-Technologie ist nicht aufzuhalten und schon jetzt fester Bestandteil von mehr als 80 Prozent der neuzugelassenen Fahrzeuge. Als kompetenter Servicepartner bietet

Varta die passenden Produkte und Services, damit Werkstätten auch in Zukunft erfolgreich agieren können. Nicht nur die Fahrzeugelektronik wird zunehmend komplexer, sondern auch bei der Prüfung und dem Austausch von Batterien müssen Werkstätten heute mehr leisten.

Das Varta-Partner-Portal ist ein neuer, praktischer und einfach zugreifbarer Onlineservice, der es allen Werkstattmitarbeitern ermöglicht, Batterien so schnell und exakt wie möglich auszutauschen.

Am Varta-Stand erfahren interessierte Messebesucher alles rund um die Batterie. <

Thule

Transportlösungen mit Leidenschaft

■ pd. Thule wurde 1942 in Schweden gegründet und hat seitdem die Mission, seinen Kundinnen und Kunden die Welt näherzubringen und dafür zu sorgen, dass sie Spass am Leben haben. Alle Thule-Mitarbeiter haben es sich zur Aufgabe gemacht, aktiven Familien und Outdoor-Begeisterten bei ihren Aktivitäten zu helfen.

Thule erleichtert es den Autofahrerinnen und Autofahrern, ihre Ausrüstung sicher, einfach und mit Stil transportieren und damit ein uneingeschränkt aktives Leben führen zu können. Und vom Wert eines aktiven Lebens – sei es in der Stadt



oder in der Natur – ist Thule fest überzeugt: von dessen Wert für die Gesundheit und Zufriedenheit als Mensch und nicht zuletzt für den Respekt und die Achtsamkeit gegenüber der Umwelt.

Ganz gleich, welche Leidenschaft, welche Motivation, welches Ziel, welche Ausrüstung: Thule hilft dabei, ein aktives Leben voll auszuschöpfen. <

Der Thule-Fahrradträger Velocompact 924.

Sidem

Führend dank stetiger Optimierung



Sidem: Spezialist für Lenkungs- und Aufhängungsteile.

■ pd. Sidem ist ein führender europäischer Entwickler, Hersteller und Vertreiber von Lenkungs- und Aufhängungsteilen sowohl

in der Erstausrüstung als auch im Aftermarket der Automobilindustrie. Dies dank der Fokussierung auf die eigenen Fertigungseinrichtungen, den modernsten technischen Erkenntnissen, einer langjährigen Erfahrung und auf stetigen Optimierungen. Sidem ist ein Spezialist mit einem breiten Produktangebot von Lenkungs- und Aufhängungsteilen der höchsten europäischen Qualität und verfügt über mehr als 80 Jahre Branchenerfahrung und Know-how. Die Marke ist die älteste für Fahrwerkteile – und darauf ist Sidem stolz.

Sidem wurde bereits 1933 gegründet. Das Unternehmen, wie es heute existiert, wird von Walter Verfaillie geprägt, der 1986 die Leitung übernommen hat. Er sorgte dafür, dass das kleine Familienunternehmen zu einem europäischen Musterhersteller für Lenkungs- und Fahrwerkkomponenten heranwuchs. <

André Koch AG

Leistungsfähig und kundenorientiert

■ pd. 1948 gründete der Jungunternehmer André Koch mitten in Zürich ein kleines Autolack-Importgeschäft – als Ein-Mann-Betrieb. Ein Wagnis, denn in der Branche hatte er zu diesem Zeitpunkt kaum Erfahrung. Dass die André Koch AG mit der Marke Standox schon kurze Zeit später zum führenden Lieferanten für Autoreparaturlacke in der Schweiz aufsteigen würde, hätte sich der junge Unternehmer damals wohl kaum träumen lassen. Seit 1972 befindet sich die André Koch AG im verkehrstechnisch bestens erreichbaren Urdorf bei Zürich und beschäftigt heute in der Zentrale und in einer Niederlassung in Saint-Sulpice insgesamt 51 Mitarbeiter. 2015 feierten die André Koch AG und Standox gemeinsam ihre 60-jährige Zusammenarbeit. Die André Koch AG ist ein leistungsfähiger und kundenorientierter Betrieb. Als verlässlicher Partner mit einem breiten Sortiment

an Zubehör bietet die André Koch AG Carrosserie-Betrieben und Spritzwerken in der ganzen Schweiz alles, was sie für die Reparaturlackierung brauchen. <



Die André Koch AG in Urdorf.

Lesjöfors

150 Jahre Erfahrung

■ pd. Die Konstruktion von Federn bezieht viele Wissenschaften mit ein; die wichtigsten sind Mechanik und Anstrengungshypothesen. Auch sind umfassende Kenntnisse der Anwendung von Standards und Besonderheiten für eine optimale Federnkonstruktion wichtig. Lesjöfors verfügt über dieses fundierte Wissen.

Federnabmessungen können mit einem hohen Genauigkeitsgrad unter Verwendung theoretischer Modelle berechnet werden. Lesjöfors verwendet eine im Hause entwickelte Software



für alle traditionellen Federntypen sowie speziell konfigurierte FEM-Software bei komplizierten Geometrien. <

Castrol Edge

Für maximale Performance



■ pd. Castrol ist der global führende Hersteller von hochwertigen Schmierölen sowie -fetten

und verwandten Services für weltweite Kunden aus den Bereichen Kraftfahrzeugtechnik, Industrie, See- und Luftfahrt, Ölförderung und Produktion. In ihren weltweit sieben Forschungs- und Entwicklungszentren mit modernster Technik entwickelt und testet Castrol jedes Jahr Hunderte von neuen Produkten. Viele Castrol Produkte werden von bekannten OEM empfohlen und mit ihnen entwickelt. Dazu zählen Audi, Ford, Honda, Jaguar, Land-Rover, Volvo, Seat, Skoda sowie Volkswagen.

Castrol Edge ist das stärkste und am weitesten entwickelte Motorenöl von Castrol. Durch die einzigartigen Zusätze von Titanium FST konnte die Ölfilmstärke verdoppelt werden – so wird ein Reißen des Ölfilms verhindert und die Reibung zwischen den Metalloberflächen deutlich reduziert, was ansonsten zu erheblichen Schäden an den Bauteilen im Motor führen könnte. <

Eni

Synthetische Öle seit über 40 Jahren

■ pd. Eni gehört zu den Energieunternehmen, die ihr Schmierstoffsortiment selbst raffinieren und die gesamte Produktion selbst kontrollieren; von den ersten synthetischen Ölen, die bereits vor mehr als 40 Jahren auf den Markt gekommen sind, bis hin zu den aktuellen hochwertigen Produkten. Eni hat sich schon immer für die Forschung und Herstellung von hochwertigen Schmierstoffen für alle Arten von Motoren eingesetzt, die sowohl die Anforderungen des Motorenherstellers als auch strengste internationale Vorgaben erfüllen. Eni



verfügt auch über eine grosse Palette an industriellen Schmierstoffen für verschiedenste Anwendungen, wie Metallbearbeitung, Maschinenbau, Wasserbau und die Lebensmittelindustrie. Branchenfachleute betreuen den Einsatz dieser Produkte und bieten den erforderlichen Support vor Ort. Eni ist zudem in der Lage, verschiedene hochwertige Grundöle zu liefern, insbesondere SN80, SN90, SN150, SN500, BS150 und BS200. <

Gates Corporation

Antriebssysteme in OE-Qualität



■ pd. Die Gates Corporation mit Stammhaus in Denver (USA) ist weltweit führender Hersteller von technologisch zukunftsweisenden Antriebsriemen und Schläuchen für industrielle, hydraulische, landwirtschaftliche und Fahrzeug-Anwendungen.

Dank der engen Zusammenarbeit mit den Erstausrüstern konnte sich Gates eine führende Position in Design- und Fertigungstechnologie erarbeiten. Jedes Gates-Produkt zeichnet sich durch eine lange Lebensdauer und besondere Zuverlässigkeit aus.

In der Automobilindustrie sind die Gates-Produkte Synonym für hochwertige Qualität und perfekten Service. Gates ist Zulieferer der meisten Automobilhersteller weltweit. Dadurch ist Gates in der Lage, auch dem Ersatzteilmarkt Produkte in Erstausrüstungsqualität zu liefern. <



Der Halle 7 am Genfer Auto-Salon stehen einschneidende Veränderungen bevor.

Auto-Salon 2018

Swiss Automotive Group kürzt ab!

Kurz oder lang? Im Gespräch mit AUTOINSIDE lassen Sandro Piffaretti, CEO der Swiss Automotive Group (SAG), und VR-Präsident Olivier Métraux die Bombe platzen: Die Swiss Automotive Group wird am Auto-Salon 2018 an der verkürzten SAA-Expo ausstellen! **Sandro Compagno und Reinhard Kronenberg**, Redaktion

■ Die Frage sorgt seit Jahren für rote Köpfe in der Branche: Wie lange ist lange genug? Für viele Aussteller ist eine zweiwöchige Fachmesse ein Kraftakt, der kaum zu bewältigen ist. Insbesondere KMU klagen über den grossen Personalaufwand, den eine 13-tägige Präsenz in Genf erfordert, und wünschen sich eine kürzere Messe. Auf der anderen Seite betont das Branchen-Schergewicht ESA, dass die Dauer der Ausstellung nicht verhandelbar sei. Die ESA argumentiert, sie brauche die 13 Ausstellungstage (inkl. Pressetagen), um ihre rund 7000 Genossenschafter nach Genf einladen zu können.

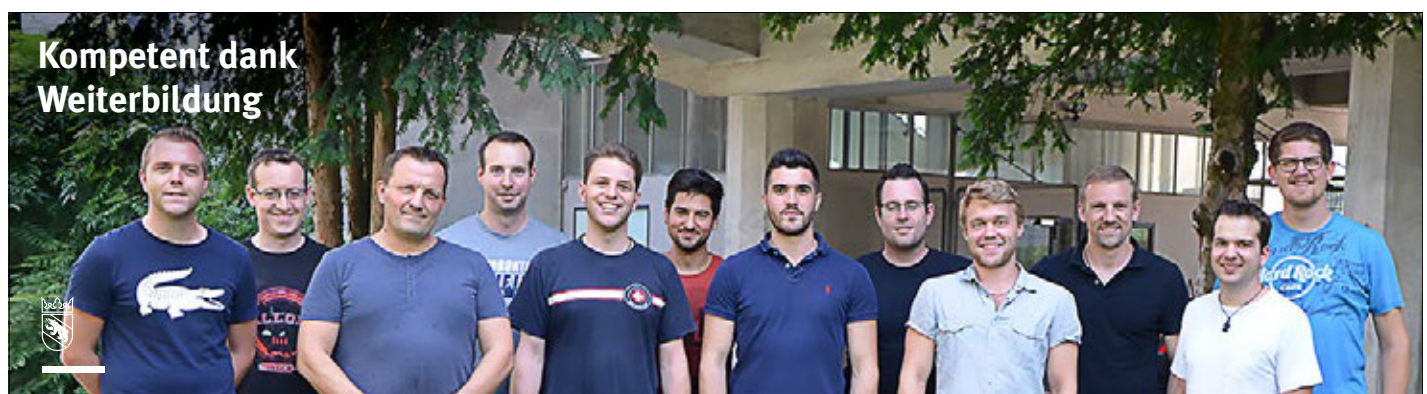
Als Kompromiss wurde 2017 erstmals die SAA-Expo durchgeführt. Ein gutes Dutzend Aussteller entschloss sich für die siebentägige Kurzmesse in der Halle 7. Die SAA-Expo steht auch nächstes Jahr wieder auf dem Programm. Erst im Juli bestätigte SAA-Präsidentin Bernadette Langenick gegenüber agvs-upsa.ch, dass die SAA-Expo doppelt so gross sein werde wie im Vorjahr.

SAG und ESA auf getrennten Wegen

Nun ist klar, warum sie derart wächst. Die Swiss Automotive Group

(SAG) mit ihren Hauptmarken Derendinger und Technomag wird 2018 an der Kurzmesse ausstellen! CEO Sandro Piffaretti erklärt: «Es ist ein Fakt, dass wir uns in einem sehr fragmentierten Markt mit sehr guten, spezialisierten, aber oft auch sehr kleinen Teilnehmern befinden. Diese kleineren Firmen können nicht zwei Wochen lang schliessen, um in Genf präsent zu sein.» Für die SAG stelle sich also die Frage, wie die Messe in Halle 7 aussehen soll: «Wollen wir eine Fachmesse, an der auch diese Nischen-Player vor Ort sind? Ja, wir von der SAG wollen das. Wir wollen uns an den Mitbewerbern messen. Oder wollen wir eine Veranstaltung zweier grosser Firmen? Wenn wir das wollen, können wir die Messe auch einen Monat lang machen. Aber das ist nicht der Sinn der Sache.»

Damit gehen die ESA und die SAG, die Nummern 1 und 2 im Schweizer Zulieferermarkt, getrennte Wege. Hostettler, die Nummer 3, bleibt 2018 wie die ESA während der ganzen Salon-Dauer in Genf. Bei der SAG mache man sich keine Sorgen, das Feld ohne Not der Konkurrenz zu überlassen, meint VR-Präsident Olivier Métraux: «Das sollte kein Problem sein. Auch in sieben Tagen bleibt den Garagisten genügend Zeit, uns zu besuchen.» Jemand müsse den ersten Schritt machen. <



Kompetent dank Weiterbildung

Die gibb wünscht den Studierenden der Abschlussklasse der Werkstattkoordinatoren im Autogewerbe viel Glück und Erfolg bei ihrem weiteren Werdegang!

Vordere Reihe von links nach rechts:

Marco Rambaldi, Roger Hürzeler, Nicola Biancheri, Patrick Rytz, Roland Hirter

Hinterer Reihe von links nach rechts:

Ronny Trachsel, Hansueli Stautffer, Alain Rindlisbacher, Sandro Rosset, Stefan Schmid, Manuel Wenger, Manuel Ebener

Wir bringen auch Ihre Karriere in Schwung, unter www.gibb.ch finden Sie Informationen zu unseren Kursangeboten.

gibb

GEWERBLICH-INDUSTRIELLE
BERUFSSCHULE BERN

Rendez-vous mit Trucker Lady Sandra Leibundgut

Ein Profi on Tour

Normalerweise ist sich ASTAG Trucker Lady 2017 Sandra Leibundgut (37) etwas grössere Gefährte gewohnt. Trotzdem freut sie sich riesig über den neuen VW Polo, den sie als Hauptgewinn während ihres Amtsjahrs fahren darf. Gesponsert wird der kleine Flitzer von der Garage Hofmann in Oberburg bei Burgdorf. **Peter Studer**, ASTAG



On Tour im ASTAG-Design: Sandra Leibundgut, Trucker Lady 2017, freut sich über ihren VW Polo.

■ Freitagnachmittag an der Emmentalstrasse in Oberburg BE. Der Verkehr rollt, die Menschen sind entspannt ins wohlverdiente Wochenende unterwegs. Nur Sandra Leibundgut nimmt noch einen Pflichttermin wahr. Weil sie am Trucker & Country-Festival in Interlaken einige Tage zuvor zur ASTAG Trucker Lady 2017 gekürt worden ist, darf die sympathische Bernerin in der Garage Hofmann ihren Hauptgewinn abholen – einen weissen VW Polo 1,2 Liter TSI BMT Sound. Allerdings ist der Wagen nicht mehr ganz weiss, seit die Beschriftungsspezialisten der Calag in Langenthal mit ihm

fertig sind: Im schicken ASTAG-Design wird Sandra Leibundgut ein Jahr lang als Botschafterin des Strassentransportgewerbes unterwegs sein. Der Flitzer steht ihr während ihres Amtsjahrs zur freien Verfügung – nur das Benzin geht auf ihre Kosten.

Vielseitig begabt und interessiert

Thomas Schilt von der Garage Hofmann überreicht der glücklichen Besitzerin den Schlüssel und braucht der Lady mit Diesel im Blut natürlich nicht viel über die Funktionsweise des Fahrzeugs zu erklären. Allerdings fuhr Sandra beruflich nicht immer mit

schwerem Gerät. Sie hat noch ganz andere Talente: Ursprünglich hatte sie eine Lehre zur Köchin absolviert, bevor sie hinter das Steuer wechselte. Ihre Freizeit verbringt sie mit Vorliebe in der Natur, sei es beim Wandern oder Fahrradfahren. Daneben hat sie eine Schwäche für in die Jahre gekommenen Italiener: Mit Hingabe pflegt sie ihre alte Vespa und einen Fiat 500. Und sollte dann noch eine freie Minute übrig sein, entspannt sie sich bei einem guten Buch.

Abwechslungsreiches Amtsjahr

Allzu viele freie Minuten dürfte sie in ihrem Amtsjahr aber nicht haben, denn dieses wird spannende Erfahrungen bereithalten. Natürlich weiss die Trucker Lady, dass ihr Titel nicht nur Krönchen, hübsche Fotos und Autos mit sich bringt, sie muss – oder darf – im kommenden Jahr auch vielfältige und interessante Repräsentationsaufgaben wahrnehmen, quasi die Kernkompetenz der Trucker Lady als Botschafterin und Imageträgerin. Unter anderem wird sie an der Berner Ausbildungsmesse BAM, an der Aktion «Frohe Herzen» der Fachgruppe Car Tourisme Suisse und an der Delegiertenversammlung 2018 der ASTAG im Einsatz stehen. Ein bunter Blumenstraus an Aufgaben also, an denen Sandra Leibundgut ein sehr sympathisches und kompetentes Bild des Strassentransportgewerbes in die Öffentlichkeit tragen wird. <

gesag 1-Säulenlift
Sanierung
500fach
bewährt



Wir haben für Sie die
kostensparende
Lösung

gesag

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

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

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

www.auto-steuergeraete.ch

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

www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch

Interview mit Messeleiter Jean-Daniel Goetschi

«Die transport-CH kommt in Fahrt»



Die transport-CH vom 16. bis 19. November 2017 in Bern nimmt Fahrt auf. Wegen der gestiegenen Nachfrage nach Flächen und dem anhaltenden Ansturm der Aussteller bauen die Organisatoren um Expotrans SA-Geschäftsführer Jean-Daniel Goetschi das Hallenangebot weiter aus. Zudem wird auf dem Ausstellungsgelände der Bernexpo eine attraktive Teststrecke errichtet, auf der Nutzfahrzeuge mit alternativem Antrieb «live» getestet werden können.

■ **pd. Jean-Daniel Goetschi, bald öffnet die transport-CH ihre Tore: Haben Sie bereits schlaflose Nächte?**

Jean-Daniel Goetschi: Wir haben eigentlich nur Luxusprobleme und keine unüberwindbaren Schwierigkeiten. Das Hauptproblem ist, dass wir bei der kommenden Austragung erstmals im bisherigen Aussenbereich ein zusätzliches wintertaugliches Hallen-Zelt für Aussteller errichten müssen.

Trotzdem, die Erwartungen sind ziemlich hoch...

Wir werden die Erwartungen erfüllen können. Wir haben mehr Aussteller, mehr Fläche und Innovationen.

Innovationen, was heisst das?

Das wichtigste ist, dass wir eine Teststrecke zur Verfügung stellen können, auf der die Aussteller schwere und leichte Nutzfahrzeuge mit alternativen Antrieben fahren lassen können. Alles, was nicht mit Benzin oder Diesel betrieben wird, kann somit vor Ort getestet werden. Voraussetzung ist, dass die Messebesucher über den entsprechenden Führerausweis verfügen. Daneben bauen wir den Teil des Aftermarkets, also des Zubehör-, Komponenten- und Betriebsstoffes, gemeinsam mit unserem Partner SAA aus. Dieser Bereich wird an Gewicht gewinnen, weshalb wir den Ausstellern auch eine eigene Halle zur Verfügung stellen.

Innovation in Ehren, aber stellen Sie damit nicht die altbewährten Partner in den Hintergrund?

Überhaupt nicht. Wir haben im Gegenteil gemeinsam mit den Partnerverbänden dafür gesorgt, dass sich eine spezielle Attraktion durch die ganze Messe hindurch zieht: Fünf der sieben Partner werden eine gemeinsame Aktion an einem Standort durchführen.



Jean-Daniel Goetschi.

Und wie sieht es effektiv mit den Vorbereitungen aus? Können die Besucherinnen und Besucher wieder so viele Aussteller erwarten wie 2015?

Wir haben den Stand von 2015 bereits erreicht. Vor allem aber: Die bewährten Aussteller haben fast durchs Band weg mehr Fläche angefordert, weshalb die transport-CH 2017 noch mehr bieten wird. Genau deshalb müssen wir ja auch – wie erwähnt – ein Hallen-Zelt im Aussenbereich errichten. Das führt dazu, dass wir plötzlich wieder Kapazitäten haben. Oder anders ausgedrückt: Wir können unter gewissen Bedingungen noch weitere Aussteller aufnehmen.

Besteht damit nicht die Gefahr, dass die transport-CH als Leitmesse der Nutzfahrzeugbranche ihren Charakter verliert?

Im Gegenteil. Bei den letzten Austragungen sind wir immer mehr an Grenzen gestossen, die viele Aussteller ausgeschlossen haben. Jetzt haben wir mehr Flexibilität. Die Aussteller haben noch mehr Möglichkeiten, sich mit guten Ausstellungskonzepten zu profilieren und so die Vielfalt der Branche aufzuzeigen. Fazit: Wir bringen mit diesen Ausbauschritten noch mehr Leute zu-

sammen, die einen klaren Fokus auf die Nutzfahrzeugbranche haben

Auch sonst setzt man auf Bewährtes?

Ja, ganz sicher. Alles, was die transport-CH ausmacht, wird nicht verändert. Der Kern der transport-CH bleibt unangetastet. Dazu zählt, dass wir auch 2017 auf alle wichtigen Aussteller aus dem Bereich der schweren und leichten Nutzfahrzeuge, inklusive aller Aufbau, zählen können. Und auch der Geselligkeit tragen wir nach wie vor in bewährter Form Rechnung. Mehr noch: Auf Anfrage verschiedener Aussteller werden wir die Messetage über den offiziellen Messeschluss hinaus an den Abenden öffnen. Einige Aussteller planen jetzt, auf ihren Messeständen sogenannte «Private Sessions» als Abendveranstaltungen durchzuführen. Damit lebt die transport-CH sicherlich noch mehr. Und für alle Messebesucher, die nicht an einen dieser Stände eingeladen sind, werden wir ein Abend-Programm im Village mit Kulinarischem – vom beliebten Fondue bis zum Business-Menu – organisieren.

Zum Abschluss: Auf was freuen Sie sich persönlich am meisten?

Ganz ehrlich gesagt: Ich bin besonders gespannt auf die «Teststrecke». Damit kommt die transport-CH sprichwörtlich richtig in Fahrt. <



Altersvorsorge 2020

Tuning der AHV ohne Leistungssteigerung

Mehr Pensionäre, längerer Rentenbezug: Der Altersvorsorge geht das Geld aus. Nach 20 Jahren soll am 24. September an der Urne ein Reformpaket durchgeboxt werden, das mit ungleichen Ellen misst. Der AGVS ruft zur Nein-Parole auf. AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli erklärt, warum. Sandro Compagno und Tatjana Kistler, Redaktion

■ **Herr Wernli, der AGVS spricht sich dezidiert gegen die Altersvorsorge 2020 aus. Wieso gönnen Sie den Pensionierten keine 70 Franken mehr im Monat?**

Von Missgunst kann keine Rede sein. Mit dieser Reform würde eine Zwei-Klassen-AHV eingeführt, denn die aktuellen Rentner bekommen die 70 Franken an ihre AHV-Rente nicht. Das ist ungerecht und verwässert den Grundsatz der AHV, dass alle gleichbehandelt werden. Die heutigen Rentner werden gar noch zur Kasse gebeten, indem sie die Reform über höhere Mehrwertsteuern mitfinanzieren müssen.



Urs Wernli.

Die Reform besteht aus einem ganzen Paket an Massnahmen. Welche befürwortet der AGVS, welche lehnt er ab? Gibt es hier eine Priorisierung?

Die Reform kann nur als Einheit betrachtet werden. So wäre es falsch, einzelne Punkte zu priorisieren oder abzulehnen. Die Reform als Ganze muss abgelehnt werden. Dass Handlungsbedarf besteht, ist unbestritten. So werden wohl eine Senkung des Umwandlungssatzes und die Erhöhung des Frauenrentenalters in naher Zukunft nötig sein. Dies muss aber aus der Sicht des AGVS mittels einer fairen, ausgewogenen und langfristig angelegten Reform geschehen.

Wo stecken die Gefahren der Vorlage für die Garagisten?

Auf die extrem stark dem Wettbewerbs- und Margendruck ausgesetzten Garagenunternehmen und ihre Mitarbeiter kommen bei einer Annahme der Vorlage düstere Zeiten zu. Etwa die Neuregelung

des Koordinationsabzugs macht das System für die Versicherten noch undurchsichtiger. Zudem schafft die Reform ein Bürokratiemonster und stellt insbesondere für kleine und mittelgrosse Unternehmen und so auch für unsere Mitglieder eine grosse Herausforderung dar. Der AGVS setzt sich seit Jahren für einen Bürokratieabbau ein und verfolgt auch hier dieses Ziel.

Eine Ablehnung der Vorlage ändert nichts an den Problemen unserer Altersvorsorge: Wie muss es nach einem Nein am 24. September weitergehen?

Ein Nein zur Reform schafft die Voraussetzung für eine echte Reform, welche die Altersvorsorge nachhaltig sichert. Ein Ausbau mit der Giesskanne ist dann definitiv vom Tisch. Übrig bleiben die zentralen und praktisch unbestrittenen Massnahmen: die Angleichung des Frauenrentenalters, eine moderate Zusatzfinanzierung für die AHV und die Senkung des Mindestumwandlungssatzes mit sozial verträglicher Kompensation. Dies alles lässt sich rasch in verdaubaren Portionen umsetzen – ohne systemwidrige Vermischung der unterschiedlichen Säulensysteme in einem komplizierten Gesamtpaket.

Die Arbeitgeber scheinen gespalten: Die Westschweizer Arbeitgeberverbände stehen hinter der Reform, die Deutschschweizer lehnen sie ab. Wie ist die Lage im AGVS? Ist man hier geschlossen gegen die Vorlage?

Die Präsidenten der AGVS-Sektionen haben sich unisono gegen die Reform ausgesprochen. Wir sind als AGVS also geschlossen dagegen. Natürlich ist jeder frei zu stimmen.

Wie engagiert sich der AGVS im Abstimmungskampf?

Ziel des Projekts «Altersvorsorge 2020» war die finanzielle

Sicherung der Altersvorsorge sowie deren Anpassung an veränderte gesellschaftliche Rahmenbedingungen. Dies wurde nun verfehlt. Der AGVS unterstützt das Nein-Lager mit Berichterstattung und Aufklärung in den eigenen Medien und wird sich bei Bedarf auch gegenüber einer breiteren Öffentlichkeit äussern.

Ganz grundsätzlich: Müssen wir uns in der Schweiz darauf einstellen, dass die Altersarmut zurückkehrt?

Auch in der Schweiz gibt es leider Armut im Alter – trotz AHV und Ergänzungsleistungen. Das zeigt unter anderem eine Studie

der Pro Senectute zum Thema Altersarmut. Wichtig ist aber, zu erkennen, dass diese Armut nicht mit der zur Abstimmung stehenden Reform beseitigt werden kann. So wird diese insbesondere für die Bezüger von Ergänzungsleistungen zum Bumerang. Jeder Franken, den sie zusätzlich aus der AHV bekommen, wird ihnen bei den Ergänzungsleistungen wieder abgezogen. Weil sie die zusätzliche AHV – anders als die EL – versteuern müssen, haben sie Ende Monat sogar ein paar Franken weniger im Portemonnaie als heute. <

Altersvorsorge 2020 – darum geht's

■ Unsere Altersvorsorge hat ein Finanzierungsproblem. Dies soll mit der am 24. September 2017 zur Abstimmung gelangenden Reform «Altersvorsorge 2020» gelindert werden. Konkret haben die Stimmbürgerinnen und Stimmbürger über zwei Reformen zu befinden:

1. Der Bundesbeschluss über die Zusatzfinanzierung der AHV durch Erhöhung der Mehrwertsteuer vom 17. März 2017. Diese Reform verlangt eine Verfassungsänderung, weshalb sowohl das Volks- als auch das Ständemehr erreicht werden muss.
2. Das Bundesgesetz über die Reform der Altersvorsorge 2020, welches das Volksmehr erreichen muss.

Während der Reform-Rundumschlag eine grosse Kontroverse im Bundesparlament ausgelöst hat, steht bislang nur eines fest: Die Altersvorsorge 2020 aus der Feder von Bundesrat Alain Berset tritt nur in Kraft, wenn beide Vorlagen angenommen werden. Ein Szenario, das der AGVS (siehe Interview), der Schweizerische Gewerbeverband und bürgerliche Kreise verhindern wollen.

Massnahmen-Papiertiger

Die Reform «Altersvorsorge 2020» ist ein Paket aus verschiedenen Massnahmen. Einerseits soll die AHV entlastet, andererseits sollen zusätzliche Einnahmequellen erschlossen werden. Konkret:

- Die Mehrwertsteuer wird per 1. Januar 2018 um 0,3 Prozent, im Jahr 2021 nochmals um 0,3 Prozent erhöht. Die zusätzlichen Gelder kommen in den AHV-Topf.
- Das Rentenalter für Frauen soll in vier Etappen auf 65 Jahre erhöht werden und jährlich bis zu 1,3 Milliarden Franken in die Altersvorsorgekassen spülen.
- Der Mindestumwandlungssatz in der obligatorischen beruflichen Vorsorge wird ab 2019 in vier Schritten von 6,8 auf 6,0 Prozent gesenkt. Etwa jeder fünfte Versicherte ist betroffen.
- Die Sparbeiträge in der zweiten Säule werden ab 2021 um 0,3 Prozent erhöht.
- Die Altersgutschriften der 35- bis 44- respektive der 45- bis 54-Jährigen werden in der AHV um je ein Prozent angehoben.
- Jeder Neu-AHV-Bezüger bekommt ab 2019 monatlich 70 Franken mehr ausbezahlt.

- Der Rentenbezug zwischen 62 und 70 Jahren soll ab 2018 flexibler werden.
- Neurentnerpaare erhalten ab 2019 fünf Prozent mehr Rente.

Rundumschlag mit Tücken

Die Reform will die AHV mit Einnahmen aus höheren Mehrwertsteuern retten und lockt mit einem geschickt verpackten Zückerchen: 70 Franken mehr AHV pro Monat respektive 840 Franken pro Jahr sowie höhere Beiträge für Rentnerhepaare. Vergessen geht derweil das urtypische Grundprinzip der Schweizer Altersvorsorge, der Generationenvertrag. Denn die Reformvorteile kommen erst in den nächsten Jahren zum Tragen und schliessen die aktuellen Bezüger aus. <

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

Ein Sommer voller Vorteile für die PK MOBIL Kunden

BVG Zins 2017 +1%

PK MOBIL	2%
Obligatorisch	1%

Risikobeiträge 2018

Senkung um 15%





Sicher unterwegs in die Zukunft

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

Ein Rechenbeispiel

Der www.ahv-rechner.ch zeigt auf, welche Folgen die Annahme der Reform «Altersvorsorge 2020» für den Einzelnen hat. Ein Beispiel: Ein 35-jähriger Automobil-Mechatroniker mit einem Jahreseinkommen von 60 000 Franken muss nach der AHV-Reform pro Jahr 683 Franken mehr bezahlen. Auf seinen Arbeitgeber kommen jährlich Mehrkosten über 503 Franken zu.

Nationalrat

Eine Chance für den Verbrennungsmotor?

Gibt es bald wieder periodische Abgasprüfungen? Eine Motion der Zürcher GLP-Nationalrätin Tiana Angelina Moser verlangt genau das. Der AGVS unterstützt das Anliegen aus verschiedenen Gründen. **Sandro Compagno**, Redaktion



Werden in der Schweiz bald wieder Abgaswerte kontrolliert?



Tiana Angelina Moser.

■ Einer der Gründe ist natürlich der Gesundheitsschutz. In einer Zeit, in der sich die Schweizer Garagisten in der öffentlichen Wahrnehmung als Mobilitätsdienstleister positionieren, ist die periodische Abgasprüfung eine ausgezeichnete Gelegenheit, dieses Image als verlässlicher und vertrauenswürdiger Partner der Autofahrerinnen und Autofahrer zu stärken.

Seit dem sogenannten «Diesel-Gate» ist das Thema Schadstoffe aus Motorabgasen zurück in der umweltpolitischen Agenda. «Die Feinstaubbelastung fordert jährlich rund 3000 vorzeitige Todesfälle in der Schweiz», schreibt Tiana Moser im Motionstext. Und: «Verglichen mit Unfallopfern sterben jährlich etwa zehnmal mehr Menschen vorzeitig an den Folgen der Luftverschmutzung.»

Nicht nur der Diesel ist ein Verursacher von Feinstaub, sagt Markus Peter, Leiter

Umwelt und Technik beim AGVS: «Auch moderne Benziner mit Direkteinspritzung entwickeln Russ-Partikel.» Mit der Abschaffung der periodischen Abgasprüfung vor vier Jahren habe man auf die Eigenverantwortung der Autobesitzerinnen und -besitzer vertraut, so Peter: «Doch die Automobilisten können diese Eigenverantwortung oft gar nicht wahrnehmen.» Der Grund ist simpel: Nicht immer zeigt die On-Board-Diagnose an, wenn bei der Verbrennung nicht alles rund läuft. Peter: «Und solange kein Lämpchen leuchtet und ich beim Fahren nicht merke, dass mein Wagen zu viel Schadstoffe und Russ ausstösst, habe ich als Automobilist auch keine Veranlassung, eine Garage aufzusuchen.»

Unterstützung von links bis rechts

Genau das will Tiana Moser mit ihrer Motion erreichen, die sie am 17. März einreichte. Die grünliberale Nationalrätin aus Zürich fordert den Bundesrat auf, «in der Schweiz eine periodische Abgasprüfung zur Einhaltung der Emissionsgrenzwerte während der gesamten Dauer des Fahrzeugbetriebs einzu-

führen. Diese soll alle Motorfahrzeuge einschliessen, inklusive elektronisch geregelten Euro-6/VI-Fahrzeuge». Die Motion ist breit abgestützt, die Mitunterzeichnenden sind politisch von links bis rechts zu finden: Viola Amherd (CVP), Duri Campell (BDP), Ulrich Giezendanner (SVP), Jürg Grossen (GLP), Thomas Hardegger (SP), Regula Rytz (Grüne) und Thomas Weibel (GLP).

Markus Peter kann der Motion neben dem Gesundheitsschutz noch weitere positive Aspekte abgewinnen: «Wenn man die Abgasprüfungen richtig konzipiert, kann man damit auch den Ruf des Verbrennungsmotors verbessern.» Das sei gerade in einer Zeit mit drohenden oder bereits umgesetzten Diesel-Verboten in Innenstädten sehr wichtig, so Peter: «Die Motion ist auch eine Chance für den Verbrennungsmotor.» Der AGVS bietet sich hier als Partner an bei der Definition der Messverfahren und Prüfmethode. Die Motion fordert nämlich auch zu prüfen, «welche geeigneten Messmethoden die Einhaltung der Emissionsgrenzwerte sicherstellen». Tiana Moser meint hier die Messung am Endrohr und nicht das Ablesen von Messwerten, wie es bis 2013 für Fahrzeuge mit On-Board-Diagnose üblich und vorgeschrieben war, «eine halbpatzige Sache», sagt Markus Peter.

Bundesrat beantragt Ablehnung

Der Bundesrat beantragt die Ablehnung der Motion. Manipulationen könnten auch mit periodischen Abgasprüfungen nicht entdeckt werden, so das Hauptargument der Landesregierung. Der Weg zu saubereren Fahrzeugen führe nur über strengere Typengenehmigungsvorschriften. Er verweist auf neue EU-Verordnungen. Nur: Diese gelten nur für Neuwagen, nicht aber für Fahrzeuge, die bereits im Betrieb sind. Als nächstes wird sich der Nationalrat mit der Motion befassen. <

«Anti-Stau»-Initiative

Setzt der Kanton Zürich ein verkehrspolitisches Signal?

Es ist «nur» eine kantonale Vorlage. Trotzdem könnte der Gegenvorschlag zur «Anti-Stau»-Initiative im Kanton Zürich Signalwirkung für die ganze Schweiz haben. **Sandro Compagno**, Redaktion

■ Die Zahlen sind alarmierend: Ein durchschnittlicher Schweizer Automobilist verbringt rund 27 Stunden pro Jahr im Stau, ein Zürcher sogar 54 Stunden. Das ist nicht nur nervig, sondern auch teuer und gefährlich. Teuer, weil die vielen Staus im bevölkerungsreichsten Kanton der Schweiz einen volkswirtschaftlichen Schaden von 200 bis 300 Millionen Franken pro Jahr verursachen. Getragen werden diese Kosten zu grossen Teilen von der Wirtschaft, sprich vom Gewerbe, das im Stau kostbare Arbeitszeit vertrödelt. Gefährlich, weil der durch die Staus verursachte Stress das Unfallrisiko erhöht und weil die Staus auch Rettungsfahrzeuge behindern.

Aus diesem Grunde hatte die Zürcher SVP die Volksinitiative «Stopp der Verkehrsbehinderung (Anti-Stau-Initiative)» lanciert, über deren Gegenvorschlag am 24. September abgestimmt wird. Das Volksbegehren forderte nichts weniger als die Koppelung der Kapazitäten von Strassen mit überkommunaler Bedeutung an die Nachfrage und verlangte dafür eine Änderung der Kantonsverfassung. Dies ging dem Regierungsrat zu weit. Die Exekutive befürchtete Konflikte mit übergeordneten Vorgaben des Bundes und formulierte einen Gegenvorschlag, der die Forderungen der Initiative zu einem grossen Teil erfüllt und gleichzeitig auf restriktive und missverständliche Formulierungen verzichtet.

tete Konflikte mit übergeordneten Vorgaben des Bundes und formulierte einen Gegenvorschlag, der die Forderungen der Initiative zu einem grossen Teil erfüllt und gleichzeitig auf restriktive und missverständliche Formulierungen verzichtet.

Dem ÖV gleichgestellt

Die SVP zog darauf ihre Initiative zugunsten des Gegenvorschlags zurück. Dieser hat zum Ziel, den motorisierten Individualverkehr als wichtigstes Verkehrsmittel im Kanton Zürich analog dem öffentlichen Verkehr explizit in der Verfassung zu verankern. «Es geht um eine Gleichstellung der Verkehrsmittel», erklärt Christian Müller, FDP-Kantonsrat und Präsident der AGVS-Sektion Zürich. Zudem verlangt der Gegenvorschlag, dass bestehende Kapazitäten nur verlagert, aber nicht abgebaut werden dürfen. Müller: «Das betrifft vor allem die Städte. Wenn es nun zum Abbau von Fahrspuren kommt – beispielsweise für Busspuren oder Velowege –, dann muss dies andernorts kompensiert werden.»

Die Vorlage habe «keinen grundsätzlichen Paradigmenwechsel der Zürcher Verkehrs-



So wirbt das Komitee für den Gegenvorschlag zur «Anti-Stau»-Initiative.

politik zur Folge», ergänzt Regierungsrätin und Volkswirtschaftsdirektorin Carmen Walker Späh (FDP): «Aber sie setzt ein starkes Zeichen für den in der Vergangenheit teilweise vernachlässigten Individualverkehr.» Für Christian Müller ist der psychologische Effekt nicht zu unterschätzen: «Ein Ja wird uns in Zukunft helfen, verkehrspolitische Vorlagen voranzutreiben. Und es dürfte uns auch im Fall von Einsparungen nützen, indem es die Interessenabwägung beeinflusst.»

Der Garagist und FDP-Politiker ist zuversichtlich, dass die Zürcherinnen und Zürcher am 24. September zustimmen: «Wenn die Stimmbevölkerung sieht, dass Regierung und Kantonsrat ein Ja empfehlen, halte ich das für möglich.» Die traditionell linken Städte Zürich und Winterthur dürften wohl ablehnen, die konservativere Landbevölkerung eher zustimmen, meint Müller. So oder so: Das Abstimmungsresultat wird schweizweit Signalwirkung haben. <



Wir stehen jedes Jahr 27 Stunden im Stau, die Zürcher sogar 54 Stunden.

Ratgeber

So wird das Stelleninserat zum Erfolg

■ ms. Um Garagisten bei ihrer Personalpolitik zu unterstützen, haben wir im letzten AUTOINSIDE zusammengefasst, mit welchen Massnahmen qualifizierte Mitarbeitende gefunden werden können. In dieser Ausgabe geben wir Tipps zum Aufbau und Inhalt von Stellenanzeigen.

Positionierung als Arbeitgeber und Vermarktung der Stelle



Ein gutes Stelleninserat ist wie eine Visitenkarte. Daher sollte die Firma kurz vorgestellt und betont werden, wodurch sich diese auszeichnet und warum das Arbeiten dort Spass macht. So können Kandidaten eher vom Unternehmen überzeugt

werden. Nebenbei ist dies Werbung. Ausserdem sollte man sich Gedanken darüber machen, was Kandidaten vom Unternehmen als Arbeitgeber erwarten und wünschen. Es ist wichtig, die freie Position besonders positiv darzustellen und eine emotionale Bindung zu den Kandidaten herzustellen. So fällt man mit dem Stelleninserat auf und kann sich von Mitbewerbern abheben.

Empfohlene Bestandteile eines Stelleninserats

- ✓ **Jobtitel:** Eine zeitgemässe, präzise und geschlechtsneutrale Berufsbezeichnung verwenden. Beispiel: *Automobil-Mechatroniker/in, Werkstattleiter (m/w), Reinigungsfachkraft anstelle von Putzfrau.*
- ✓ **Beschreibung der Stelle:** Darstellung der wichtigsten Aufgaben und Zuständigkeitsbereiche. Beispiel: *Bei dieser Position bist du für die operative Unterstützung des Verkaufsteams verantwortlich.*
- ✓ **Dauer der Beschäftigung:** Befristete oder unbefristete Stelle
- ✓ **Beschäftigungsgrad:** Angabe in Prozent
- ✓ **Einstellungszeitpunkt:** Ab sofort oder zu einem späteren Zeitpunkt
- ✓ **Unbedingt erforderliche Qualifikationen:** Qualifikationen und Ausbildungen, die Voraussetzungen für die Stelle sind. Beispiele: *Du hast deine Lehre als Automechaniker/in vor Kurzem abgeschlossen.*
- ✓ **Zusätzliche Qualifikationen:** Nicht unbedingt notwendig, aber dennoch relevante Kenntnisse Beispiel: *Gute Englischkenntnisse sind ein Plus.*
- ✓ **Darstellung des Unternehmens:** Kurze Präsentation und Vorstellung der Produkte oder Dienstleistungen. Beispiel: *Wir gehören zu den führenden Schweizer Garagisten mit über 20 Filialen in der Deutschschweiz.*
- ✓ **Was wird den Mitarbeitenden geboten?** Fortbildungen, Arbeitsbedingungen, Vergünstigen und weitere Benefits

✓ **Bewerbungsprozess:** Welche Unterlagen werden erwartet (Lebenslauf, Bewerbungsschreiben, Arbeitszeugnisse) und wie sollen diese eingereicht werden

✓ **Kontaktdaten:** Firmenname, Adresse des Unternehmens, Telefon, eigene Kontaktpersonen mit E-Mail-Adresse

Hier noch 6 Tipps für aussagekräftige und erfolgsversprechende Stelleninserate

#1 **Das Wichtigste an die erste Stelle setzen:** Die wichtigsten Informationen gehören an den Satzanfang.

Ihre Aufgaben sind... anstatt
...sind Ihre Aufgaben.

#2 **Aussagen gliedern:** Längere Aussagen sollten in mehrere kurze Sätze aufgeteilt und Aussagen lesergerecht formuliert werden.

#3 **Unnötiges weglassen:** Wiederholungen und selbstverständliche Informationen sind unnötig, es geht um das Wesentliche.

#4 **Wortballast vermeiden:** Stelleninserate sollten präzise sein und rasch auf den Punkt kommen. Füllwörter und Modalverben wie *dürfen, sollen, können* sollten vermieden werden.

Anstatt: Sie haben die Möglichkeit, bei der Umsetzung umfangreicher Projekte mitzuarbeiten.
Sie arbeiten an der Umsetzung umfangreicher Projekte.

#5 **Nicht unnötig aufblähen:** Schachtelsätze, Floskeln und komplizierte Formulierungen machen ein Stelleninserat unnötig kompliziert.

Diese Aufgabe stellt eine grosse Herausforderung für Sie dar.
Besser ist: Diese Aufgabe fordert Sie heraus.

#6 **Sparsam würzen:** Bezeichnende Adjektive zur Betonung sparsam verwenden. Zu viele Adjektive wie *energisch, teamfähig, dynamisch* sagen wenig aus. <



JobCloud ist das führende Unternehmen im Schweizer Online-Markt mit mehr als 20 Jahren Erfahrung. Es betreibt unter anderem **jobs.ch** sowie **jobup.ch**, die beliebtesten Jobportale der Deutsch- bzw. der Westschweiz. Weitere Informationen auf **www.jobcloud.ch**, wo auch regelmässig Ratgeber, Checklisten und Beiträge zum Thema Rekrutierung und Personalpolitik erscheinen.

90 Jahre AGVS

Unterwegs in welche Zukunft?

90 Jahre sind nicht nur ein Grund, auf Erreichtes zurückzublicken. Der AGVS beschäftigt sich in seinem Jubiläumsjahr auch intensiv mit der Zukunft. Das Projekt «Garagenvision 2025» soll dabei helfen. **Sandro Compagno**, Redaktion



Schöne neue Welt? Autonome Fahrzeuge in einer Visualisierung.

■ Entwickelt wurde das Konzeptpapier von einer Gruppe Studierender der Hochschule St. Gallen (HSG). Im Zentralvorstand des AGVS hatte Kurt Aeschlimann den Lead, unterstützt wurde er von Markus Aegerter und Olivier Maeder in ihren jeweiligen Kompetenzbereichen Branchenvertretung und Bildung.

Die Arbeiten am rund 20 Seiten umfassenden Konzeptpapier sind abgeschlossen. Die Tendenzen, welche die Projektgruppe erarbeitete, lassen sich unter dem Schlagwort «Smart Mobility» zusammenfassen. Seit vor 5500 Jahren findige Köpfe zeitgleich in Mesopotamien und in Europa das Rad erfanden, wird unsere Mobilität stetig smarter. Nur: Die aktuelle Dynamik ist wohl nur zu vergleichen mit der Ablösung der Pferde durch den Ottomotor vor 120 Jahren – auch wenn es damals Zweifler gab: «Ich glaube an das Pferd. Das Automobil ist eine vorübergehende Erscheinung.» Dieses bizarre Zitat über das damals neumodische Fortbewegungsmittel stammt vom letzten deutschen Kaiser Wilhelm II.

Die letzten 100 Jahre gehörten trotz der monarchischen Vorbehalte dem Auto. Nun geht es darum, Antworten auf die Herausforderungen der nächsten Jahrzehnte zu finden. Die HSG-Studenten identifizierten in ihrer Projektarbeit nicht nur Zukunftstrends, sondern formulierten auch Lösungsansätze, wie die Garagisten dieser Entwicklung entgegenzutreten und sie für ihren unternehmerischen Erfolg nutzen können.

1. Service Center

Hier geht es um Service-Leistungen für Mobilitätsanbieter wie Car Sharing. Die Nutzung der Autos durch mehrere Personen führt zu einem erhöhten Bedarf an Reinigungs- sowie Reparatur- und Unterhaltsarbeiten. Die Fahrzeuge sind mit dem Service-Center vernetzt, die Zentrale ist über deren Nutzung und Zustand informiert und kann sie bei Bedarf ins Service-Center beordern.

2. Mobilitätsanbieter

Die Garage wird mit einer Fahrzeugflotte

selber zum Anbieter von Mobilitätsdienstleistungen. Zielgruppen sind neben Privatpersonen auch Unternehmen, Spitäler, Senioren, Schulen oder Restaurants. Ihnen allen können individuelle Mobilitätsdienstleistungen angeboten werden.

3. Digitale Garage

Die Integration von Kundendaten und Fahrzeugdaten erlaubt den Garagen, ihre Kunden gezielt anzusprechen. Anhand der Daten weiss der Garagist, ob und wann ein Service oder eine Reparatur notwendig ist und kann dem Kunden automatisch einen Terminvorschlag unterbreiten. Bei kleinen Reparaturen kann der Kunde entspannt in einem komfortablen Wartebereich Platz nehmen. Gelegenheit zur Kundenpflege und zu Zusatzleistungen.

«Vernetzung, Sharing und alternative Antriebe» fasst Markus Aegerter, Bereichsleiter Branchenvertretung, drei Schwerpunktthemen zusammen, mit denen sich der AGVS nun eingehender befassen will. Denn aus den Ansätzen der HSG-Studenten sollen an der nächsten Sitzung der Arbeitsgruppe konkrete Lösungen erarbeitet werden. Aegerter: «An diesem Meeting wollen wir die Ansätze priorisieren und bestimmen, welche Ideen wir weiterverfolgen.»

Das Pferd, das Kaiser Wilhelm II. so viel bedeutete, wird in diesen Ideen sicher keine Rolle spielen. Auf welches Pferd die Schweizer Garagisten in Zukunft setzen sollen – diese Frage dürfte hingegen noch viel Diskussionsstoff bringen. <



Markus Aegerter.

Diesel-Thematik

Ruhig bleiben und sich Zeit für die Beratung der Kunden nehmen

Aufgrund der aktuellen Stimmungslage vor allem in Deutschland könnte man meinen, der Diesel – und mit ihm der Verbrennungsmotor als solcher – stehe kurz vor dem Ende. Dem ist nicht so. In der Schweiz besteht keine «Diesel-Krise» – das zeigen die aktuellen Marktzahlen klar. **Reinhard Kronenberg**, Redaktion



Wichtig beim Gespräch mit dem Kunden: Ruhig bleiben und sich die nötige Zeit nehmen.

ANTRIEB DER ZUKUNFT

SERIE

■ Der Dieselantrieb steht – hauptsächlich in Deutschland – unter politischem Druck: Er soll Ursache für teilweise massiv überschrittene Stickoxid-Grenzwerte (NO_x) in mehreren Städten sein. Nach dem «Diesel-Gipfel» in Berlin von Anfang August haben die deutschen Hersteller Audi, BMW, Mercedes, Porsche und VW ein umfassendes Massnahmenpaket in Aussicht gestellt. Dieses soll unter anderem über ein Update der Software den Stickoxid-Ausstoss bei insgesamt 5,3 Millionen Fahrzeugen deutlich senken. Ebenso bieten einige Hersteller und Importeure Eintauschaktionen für ältere Dieselfahrzeuge an. Die weitaus aufwendigere Nachrüstung ist seitens der Hersteller für den Moment kein Thema – aber für die Politik noch nicht vom Tisch.

Es ist nachvollziehbar, dass diese Diskussion in Deutschland zu einer Unsicherheit sowohl bei aktuellen als auch bei potenziellen Besitzern von Dieselfahrzeugen geführt hat. Der Allgemeine Deutsche

Automobil Club (ADAC) registrierte in den vergangenen Wochen eigenen Angaben zufolge eine gestiegene Anzahl entsprechender Anfragen. Und es besteht die Möglichkeit, dass sich die Unsicherheit auch auf die Schweiz überträgt. Die Medien helfen dabei kräftig mit: «Verkauf von Diesel-Autos bricht ein (-5,4%)», schreibt der «Blick» auf Basis der von auto-schweiz Anfang August publizierten Neuzulassungszahlen. Und dem Internetvergleichsportal Comparis reicht allein schon eine rückläufige Anzahl Suchanfragen nach Dieselfahrzeugen, um zu verkünden, dass die «Diesel-Krise den Schweizer Gebrauchtwagenmarkt erreicht hat».

Fakten statt Schlagzeilen

Doch wer sich die Mühe macht, nicht nach Schlagzeilen, sondern nach Fakten zu suchen, erhält ein anderes Bild von der aktuellen Marktsituation. Eine auf Anfrage von AGVS-Online durchgeführte Analyse der Halbjahreszahlen durch die Auto-i-dat AG zeigt zwar, dass der Anteil an mit Diesel betriebenen Fahrzeugen bei den Neuwagenverkäufen im ersten Halbjahr 2017 tatsächlich leicht rückläufig ist (-4%). Im selben Zeitraum

aber verzeichnen die Neuzulassungen von Diesel-SUV-Fahrzeugen eine deutliche Zunahme: +6,2 Prozent bei der unteren Mittelklasse, +14,4 Prozent bei der oberen Mittelklasse und +20,2 Prozent bei der Luxusklasse. Rascher und zuverlässiger Indikator für eine «Diesel-Krise» wären darüber hinaus verlängerte Standzeiten von Dieselloccasionen.

Doch auch hier entwarnen die Fachleute von der Auto-i-dat AG: «Wir registrieren aktuell keine Zunahme bei den Standzeiten von Diesel-Occasionen», sagt Auto-i-Daten-spezialist René Mitteregger – im Gegenteil: «Die Standzeiten sowohl bei Diesel als auch bei Benzinern haben sich in den vergangenen Monaten verkürzt; der Occasionsmarkt läuft ausgesprochen gut.» Und auch AutoScout24 als grösster Schweizer Onlinehandelsplatz für Fahrzeuge bestätigt auf Anfrage von AGVS-Online: «Aufgrund der aktuellen Entwicklung über alle Marken kann kein expliziter Image- oder Vertrauensverlust in die von der Abgas-thematik betroffenen Marken beobachtet werden.» In den folgenden Monaten ist die Analyse des Fahrzeugmarkts ohnehin eine besonders spannende Aufgabe. Denn die angekündigten Eintauschprämien werden

sicher zu einer Belegung des Neuwagen- und Occasionsgeschäfts führen.

Empfehlungen und Handlungsoptionen

Aufgrund der medialen Präsenz der Diesel-Thematik und den verschiedentlich in Aussicht gestellten Prämien ist davon auszugehen, dass sich in den nächsten Wochen vermehrt Besitzer von Dieselfahrzeugen mit Fragen an ihren Garagisten wenden. Das alleine ist schon ein gutes Zeichen, denn es zeugt von einem Vertrauensverhältnis. Noch vor dem «Diesel-Gipfel» in Berlin hatte der AGVS bereits im Juli seine Mitglieder aufgefordert, ihre Beratung zum Thema Diesel zu verstärken und ihren Kunden als Treuhänder mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Um seine Mitglieder in ihrer Funktion als kompetente Mobilitätsdienstleister zu unterstützen, hat der Verband nach Rücksprache mit auto-schweiz eine Reihe von Handlungsoptionen formuliert, auf die der Garagist in Gesprächssituationen zurückgreifen kann:

- Bleiben Sie ruhig, übertragen Sie diese Ruhe auf Ihren Kunden und nehmen Sie sich die nötige Zeit für Gespräche.
- Warten Sie nicht, bis Sie angesprochen werden, sondern gehen Sie das Thema aktiv an, wenn Sie glauben, dass es den Kunden belastet.
- Zeigen Sie, dass Sie über die aktuelle Situation informiert sind.
- Betonnen Sie die nach wie vor vorhandenen und unbestrittenen Vorteile des Diesels: günstige Betriebskosten und Energieeffizienz, weil geringerer Treibstoffverbrauch, und weniger CO₂-Ausstoss.
- Weisen Sie darauf hin, dass der Markt für Dieselfahrzeuge in der Schweiz

gut funktioniert und ein überdurchschnittlicher Wertzerfall nicht zu befürchten ist. Entsprechende Daten von der Auto-i-dat AG und AutoScout24 sprechen eine klare Sprache.

- Weisen Sie darauf hin, dass viele namhafte Autohersteller Milliarden in die Weiterentwicklung des Dieselmotors investieren – das würden sie nicht tun, wenn sie nicht an diese Technologie glauben. Ausserdem sind die Fortschritte im Bereich Energieeffizienz, die in den vergangenen Jahren beim Verbrennungsmotor erzielt worden sind, beachtlich.
- Bieten Sie proaktiv eine Überprüfung des Füllstands des AdBlue-Tanks an – und füllen Sie ihn, wenn nötig, auf.
- Weisen Sie darauf hin, dass in der Schweiz keine Fahrverbote für Diesel drohen.
- Falls Ihre Marke bereits Software-Updates oder Nachrüstlösungen organisiert hat: Stellen Sie aktiv weitere Informationen in Aussicht, sobald Sie diese haben. Hinweis: Im Anschluss an den «Diesel-Gipfel» vom 2. August in Berlin haben die deutschen Hersteller Informationen in Aussicht gestellt, wie die Nachbesserung für Dieselfahrzeuge aussehen wird.
- Erwähnen Sie, dass derzeit für immer mehr Modelle wirksame Nachrüstlösungen für die Stickoxid-Entgiftung entwickelt werden.
- Falls Ihre Marke eine Eintauschprämie für alte Dieselautos anbietet: Informieren Sie Ihre Kunden aktiv und transparent über die Möglichkeiten eines Eintauschs und die dafür notwendigen Voraus-

setzungen. Erörtern Sie im Gespräch mit dem Kunden dessen Bedürfnisse für ein neues Fahrzeug und wählen Sie mit dem Kunden zusammen die für ihn ideale Motorisierung aus.

- Reizen Sie die Grenze Ihrer Kulanz aus; es ist ein Investment in die Vertiefung Ihrer Kundenbeziehung. So unangenehm die aktuelle Situation auch sein mag: Sie bietet eine gute Gelegenheit, sich als Dienstleister zu beweisen. Stehen Sie Ihren Kunden also unbedingt und wo immer möglich mit Rat und Tat zur Seite.

AGVS erwartet unkomplizierte Behebung

Für den AGVS, der die Entwicklung sehr aufmerksam verfolgt, kann es deshalb im Moment nur um zwei Dinge gehen: «Erstens erwarten wir im Einklang mit unseren Markenhändlern von den Herstellern, dass sie die Umrüstung der betroffenen Dieselfahrzeuge unkompliziert und rasch organisieren und finanzieren, damit die Händler das Vertrauen ihrer Kunden erhalten können», sagt AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli. Auf der politischen Ebene geht es – zweitens – darum, zu verhindern, dass die in Deutschland grassierende politische Panik auch auf die Schweiz übergreift und zu möglichen Fahrverboten in den Städten führt. Urs Wernli: «Zusammen mit unseren Partnern arbeiten wir auf beiden Ebenen aktiv daran.» Doch auch ihm ist bewusst, dass sich hier ein weites Feld auftut für Politiker, die nach einer Möglichkeit suchen, sich auf Kosten des motorisierten Individualverkehrs und damit des Automobils zu profilieren. <

Mobilität der Zukunft: Die Folgen für den Handel

«In den nächsten 50 Monaten wird sich die Automobilindustrie stärker wandeln als in den vergangenen 50 Jahren»: Das sagte Zukunftsforscher Lars Thomsen am «Tag der Schweizer Garagisten» 2015. Und er sollte Recht bekommen. Die Automobilindustrie – und mit ihr der Handel – steht vor riesigen Herausforderungen. Sie muss sich heute fit machen für eine mobile Zukunft, von der noch überhaupt nicht klar ist, wie sie konkret aussehen wird. Konzerne wie Volkswagen, BMW oder Daimler wandeln sich zu «Mobilitätsdienstleistern» – und der Handel fragt sich zu Recht, welche Rolle er in so einem Konzept künftig spielen wird. Und wenn schon die Hersteller nicht konkret wissen, wie ihr Geschäftsmodell der Zukunft aussehen wird, wie soll es da der Handel? Geld verdienen mit Mobilitätsdienstleistungen – wie soll das gehen?

Die AGVS-Medien – AUTOINSIDE und agvs-ups.ch – berichten in einer Artikelserie über die wichtigsten Entwicklungen im Mobilitätsbereich und leiten davon mögliche Auswirkungen für das einzelne AGVS-Mitglied ab. Diese Entwicklung wird zentrales Thema am nächsten «Tag der Schweizer Garagisten» vom 17. Januar 2018 im Kursaal in Bern sein.

IHR SPEZIALIST
FÜR GETRIEBE,
LENKUNGEN
UND ACHSEN.

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



Reparaturen an Windschutzscheiben

Steinschlag als Ertragsquelle

Von allen Scheiben ist die Windschutzscheibe den Steinschlägen am meisten ausgesetzt. Nach einem lauten Knall und einer Schrecksekunde für den Fahrer bleibt meist eine Schadstelle im Glas zurück. Nicht immer muss die Scheibe ersetzt werden. In jedem dritten Fall kann der Glasschaden – auch vom Garagisten – repariert werden. Eine ökologisch wie ökonomisch sinnvolle Alternative zum Ersatz der Scheibe. **Harry Pfister, auto&wissen**

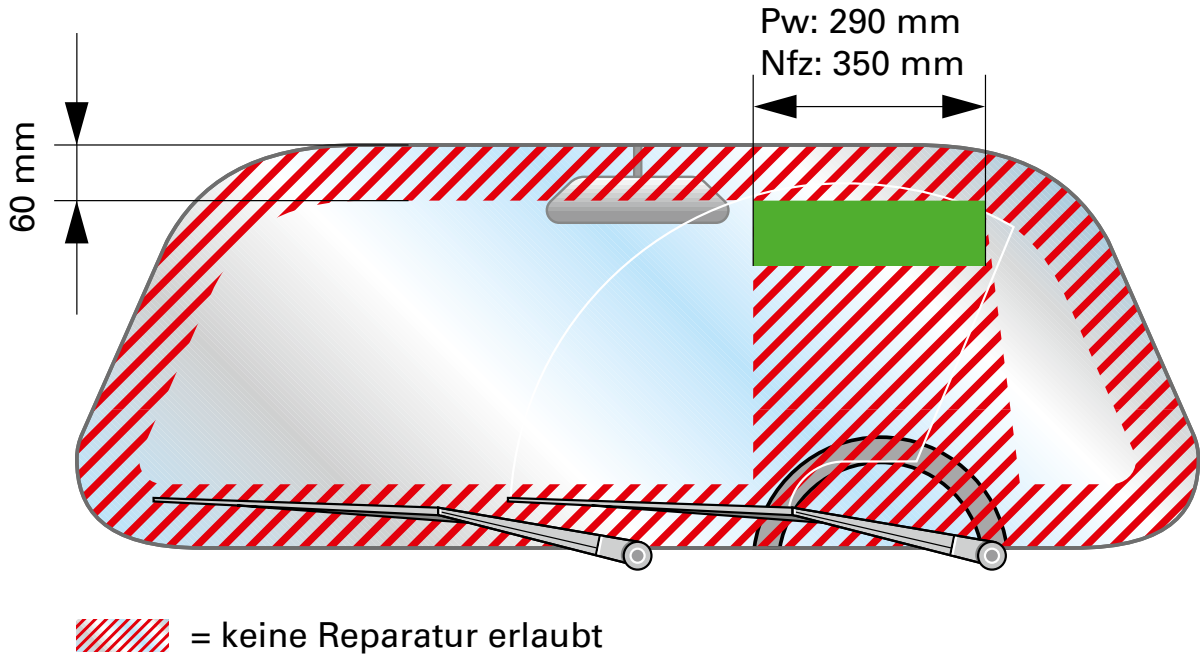


Bild 1. Im direkten Sichtfeld, das von der Lenkradmitte aus 145 mm nach links und rechts positioniert ist, dürfen keine Reparaturen vorgenommen werden. (Richtlinie Nr. 77/649). Bei Nutzfahrzeugen ist die Zone insgesamt 350 mm breit. Zum Scheibenrand sollte ein Mindestabstand von 60 mm gewahrt bleiben. In dem Bereich (grün), wo sich allenfalls die heruntergeklappte Sonnenblende befinden würde, kann alternativ eine Reparatur zulässig sein.

■ Eine Scheibenreparatur ist – selbstverständlich – nur bei Verbundsicherheitsglas (VSG) möglich, wenn sich der Steinschlag ausserhalb des direkten Sichtfeldes des Fahrers befindet (Bild 1). Die PVB-Folie (Polyvinylbutiral-Folie) muss unverletzt sein. Eine weisse bis milchige Trübung an dieser Stelle würde auf eine Beschädigung der Folie hinweisen. Hierbei löst sich der Folien-Glasverbund auf und Feuchtigkeit tritt ein. Der Fachbegriff für diese Besonderheit lautet Delaminierung.

Zudem dürfen Risse bei Personenzweiradern nicht länger als 50 mm (Nutzfahrzeuge 150 mm) und der Durchmesser des Einschlagkraters nicht grösser als 5 mm sein. Der Schaden darf ebenfalls nicht am Scheibenrand enden und es sollte nicht zu viel Glas fehlen. Ebenso darf im gepunkteten oder schraffierten Bereich der Keramikfarbe nichts repariert werden. Liegen zwei oder mehrere Schäden näher als 100 mm zueinander, ist von einer Reparatur ebenfalls abzusehen.

Bei Wärme dämmendem Glas (zum Beispiel Solextra) kann allenfalls ein Farbunterschied zwischen Glasfarbe und Reparaturstelle auftreten. Dies könnte zu Kundenreklamationen führen!

Mögliche Reparaturen

Sternbruch und Bullauge sowie deren Kombination sind Schäden, die repariert werden können (Bild 2). Die Reparaturergebnisse für ein Bullauge, auch Kuhauge ge-

nannt, sind dabei am besten. Sternrisse sind problematisch, da sie nach der Reparatur im Gegenlicht unter Umständen wie ein Diamant funkeln. Bei einem Schadenfall ist es sehr wichtig, dass die Schadstelle schnellstmöglich mit einem Klebstreifen verschlossen wird. Je schneller die Reparatur erfolgt, desto besser das «(un-)sichtbare» Ergebnis! Ausserdem könnte sich der Riss allmählich vergrössern. Insbesondere wenn extreme thermische Wechselbelastungen wie zum

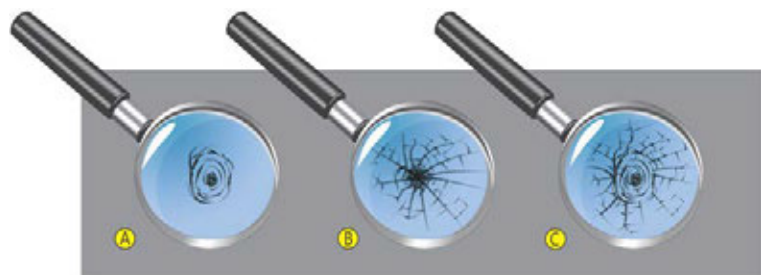


Bild 2. Bullauge (A), Sternbruch (B) und Kombibruch (C) können repariert werden.

Beispiel stundenlange Sonneneinstrahlung mit anschliessendem Platzregen auftreten.

Voraussetzungen

Die folgenden Faktoren sind für eine perfekte Reparatur unabdingbar:

- Die Glastemperatur muss zwischen 10 und 25 °C liegen. Eine zu tiefe Glastemperatur könnte ein vollständiges Auffüllen der Reparaturstelle mit Harz verhindern. Bei zu hohen Temperaturen könnte sich die Schadstelle vergrössern und eine Ablösung der PVB-Folie vom Glas hervorrufen.
- Jegliche Feuchtigkeit muss vor der Reparatur aus der Einschlagstelle entfernt werden.
- Das Ablaufdatum des Harzes darf nicht überschritten sein und die Lagerung sollte hitze- sowie lichtgeschützt in einem Aluminiumbeutel erfolgen.
- Die Schadstelle muss gesäubert werden. Fremdkörper, Schmutz und lose Glasrückstände würden die Verbindung zwischen dem Harz und dem Glas sowie die Durchsicht der Reparaturstelle negativ beeinflussen.
- Direkte Sonnenlichteinstrahlung während der Reparatur unbedingt vermeiden, da das Harz durch die UV-Strahlung frühzeitig aushärtet und nicht mehr überall hinfließen kann.

Arbeitsschritte

In einem ersten Schritt werden Oberflächensplitter und lose Glasstücke mit einer Reissnadel ausgebrochen sowie die Schadstelle «gesäubert». Nun wird die Luft mit der Handvakuumpumpe aus der Schadstelle herausgezogen. Durch das Evakuieren wird insbesondere die Luftfeuchtigkeit beseitigt. Allenfalls mit einem Föhn trocknen.

Mithilfe der Montagebrücke, die exakt über der Schadstelle mit Saugnäpfen befestigt wird, kann der Reparateur das Harz mit dem Injektor in die Schadstelle einfliessen lassen (Bild 3). Das Harz sollte dabei selbstständig hineinfließen. Dies dauert circa 2 bis 3 Minuten. Wird der Kolben des Injektors weiter hineingedreht, so wird während rund 2 bis 5 Minuten noch mehr Harz unter leichtem Druck in die Stelle eingepresst. Dabei entweicht allfällige Luft, was von einem hörbaren «Schmatzen» begleitet wird. Danach wird der Injektor wieder zurückgeschraubt, um den Druck zu lösen. Unter atmosphärischem Druck fliesst das Harz erneut nach. Anschliessend wird die



Bild 3. Montagebrücke mit aufgesetztem Injektor. Mithilfe des innen befestigten Spiegels kann der Füllgrad mit Harz besser beobachtet werden.



Bild 4. Der Finisher befindet sich zwischen Folie und reparierter Schadstelle. Mithilfe der UV-Strahlung wird das Harz ausgehärtet. Die UV-Lampe wird für maximal 10 Minuten eingeschaltet.



Bild 5. Überschüssiges Harz wird mit einer Klinge vorsichtig abgezogen.



Bild 6. Zum Abschluss wird die reparierte Stelle noch poliert.

Reparaturstelle mit weiterem Druck belastet. Durch die abwechselnden Druckverhältnisse kann das Harz bis in die kleinsten und feinsten Risse vordringen.

Um eine gute Kontrolle über den Füllgrad zu erreichen, kann auf der Innenseite der Scheibe ein kleiner Spiegel befestigt werden. Möglicherweise muss die Schadstelle mehrmals mit Epoxidharz befüllt werden, um das «Loch» zu stopfen. Es darf kein schwarzer Schatten sichtbar sein und die Risse müssen sich zu feinen, fast unsichtbaren Linien zurückgebildet haben. Ist die PVB-Folie dennoch beschädigt, so zeigt sich das mit einer «Blümchenbildung» beim Harzauftrag.

Nachdem die Montagebrücke entfernt wurde, präpariert man ein kleines Stück einer Spezialfolie mit 1 bis 2 Tropfen Finisher-Harz (Ethoxy-Ethyl-Acrylat/Hydroxy-Ethyl-Metacrylat). Diese benetzte Folie wird auf die Reparaturstelle aufgelegt und mit UV-Licht – während maximal 10 Minuten – bestrahlt (Bild 4).

Nun kann die Folie entfernt und das überschüssige Harz mit einem Glasschaber vorsichtig entfernt werden (Bild 5). Mittels Politur werden anschliessend feinste Kratzer wegpoliert (Bild 6). Zum Abschluss wird die Windschutzscheibe komplett gereinigt.

Preiswert und schnell

Das Fahrzeug kann nach erfolgter Reparatur sofort wieder im Strassenverkehr eingesetzt werden. Ein weiterer Vorteil ist der niedrige Preis für die Reparatur (siehe AUTOINSIDE 7/8 2017). Damit profitiert einerseits der Fahrzeugbesitzer oder die Versicherung, die im Kaskofall für Steinschlagschäden aufkommt, andererseits kann die Versicherungsprämie tiefer gehalten werden, was schliesslich allen Beteiligten zugute kommt. Ein zusätzliches Plus: Die Reparatur kann in der Werkstatt, aber auch beim Kunden zu Hause oder am Arbeitsort erfolgen. <



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



■ Auf Plakaten, Flyern, Bannern oder Roll-ups wird das neue Sujet oder auf Neu-Hochdeutsch «Key Visual» ab sofort zum Einsatz kommen. Das wichtigste Element in dieser Vielzahl von Werbemitteln ist der Flyer mit der Übersicht über die beruflichen Grundbildungen im Autogewerbe. Auf 22 Seiten werden die technischen Berufe des Autogewerbes wie auch jene im kaufmännischen und Detailhandelsbereich dargestellt und beschrieben. Die Texte sind kurz, die wichtigsten Daten (Anzahl Lehrjahre, überbetriebliche Kurse, Schulfächer bzw. Handlungskompetenzbereiche) sind kompakt und anschaulich dargestellt. Der Flyer hat zwei Titelseiten, je eine für Personenkraftwagen und eine für Nutzfahrzeuge, und eignet sich zur Auflage an Veranstaltungen beider Fachrichtungen.

Grundlagenarbeit in zwei Workshops

Das Key Visual ist eine Weiterentwicklung des Sujets «Mission possible», das seit 2011 im Einsatz war. Eine Arbeitsgruppe mit Vertretern des AGVS, mit Lernenden und mit Fachleuten der Viva AG für Kommunikation erarbeitete in zwei Workshops die visuellen und inhaltlichen Grundlagen des neuen Auftritts. Die Viva als langjährige Kommunikationspartnerin des AGVS setzte diese Grundlagen anschliessend um.

Auffällig im Vergleich zum bisherigen Auftritt sind die kühle Farbgebung sowie der postmoderne, an ein Raumschiff erinnernde Hintergrund der beiden Titelseiten. Diese Farben- und Formensprache wurde massgeblich von den jugendlichen Workshop-



Der Flyer verfügt über zwei unterschiedliche Titelseiten.

Neues Key Visual

Grosser Auftritt für den Berufsnachwuchs

Das neue Key Visual ist da! Der AGVS wirbt mit einem neuen, nationalen Auftritt um Berufsnachwuchs. Was bleibt, ist die Botschaft an ambitionierte und motivierte Jugendliche: Autoberufe haben Zukunft. Sandro Compagno, Redaktion

Teilnehmern bestimmt. Daneben wurden weitere junge Berufsleute in die Gestaltung des neuen Berufsauftritts einbezogen. Olivier Maeder, der Bildungsverantwortliche des AGVS, legte die von der Viva ausgearbeiteten Varianten zahlreichen Lernenden vor und diskutierte sie mit ihnen. Maeder freut sich nicht nur über die Mitwirkung der jungen Lernenden, «sondern vor allem darüber, dass die Jugendlichen letztlich über den neuen Auftritt entschieden haben».

Praktisches Hilfsmittel: Das Schnuppertagebuch

Nach wie vor ist die Schnupperlehre gemäss Umfrage bei den Lehrabgängern der technischen Grundbildungen die wichtigste Entscheidungsgrundlage für die Berufswahl.

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

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

Der Leitfaden als Download: www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/berufliche-grundbildung/ fuer-ausbildner

Lernende als Models

Die im Key Visual abgebildeten Foto-Modelle sind allesamt Lernende der Auto-Branche, die einem Aufruf im AUTOINSIDE gefolgt waren. Sie wurden in ihrem beruflichen Umfeld abgelichtet; die Shootings fanden im April und Mai in drei Garagen statt: Binelli AG in Zürich, Nutzfahrzeug AG Zentralschweiz in Kägiswil OW und die Kury Parkside AG in Rüslikon ZH stellten dem AGVS ihre Werkstätten resp. Showrooms zur Verfügung. «Insgesamt 60 Lernende hatten sich für die Foto-Shootings beworben», sagt Olivier Maeder: «Und was mich besonders freut: Ziemlich genau die Hälfte davon waren Frauen.»

Jetzt bestellen und downloaden

Der Flyer (22-seitig, A6/5) kann per sofort im AGVS-Onlineshop bestellt werden: www.agvs-upsa.ch/de/shop.

Sämtliche Daten für den Druck von Plakaten A3, F4 und F12, für das Produzieren von Roll-ups (85 × 200 cm) und Beachflags (87 × 340 cm) sowie diverse Inseratvorlagen stehen zum Download zur Verfügung: www.agvs-upsa.ch/de/dienstleistungen/kommunikation/beruf-und-karriere. <

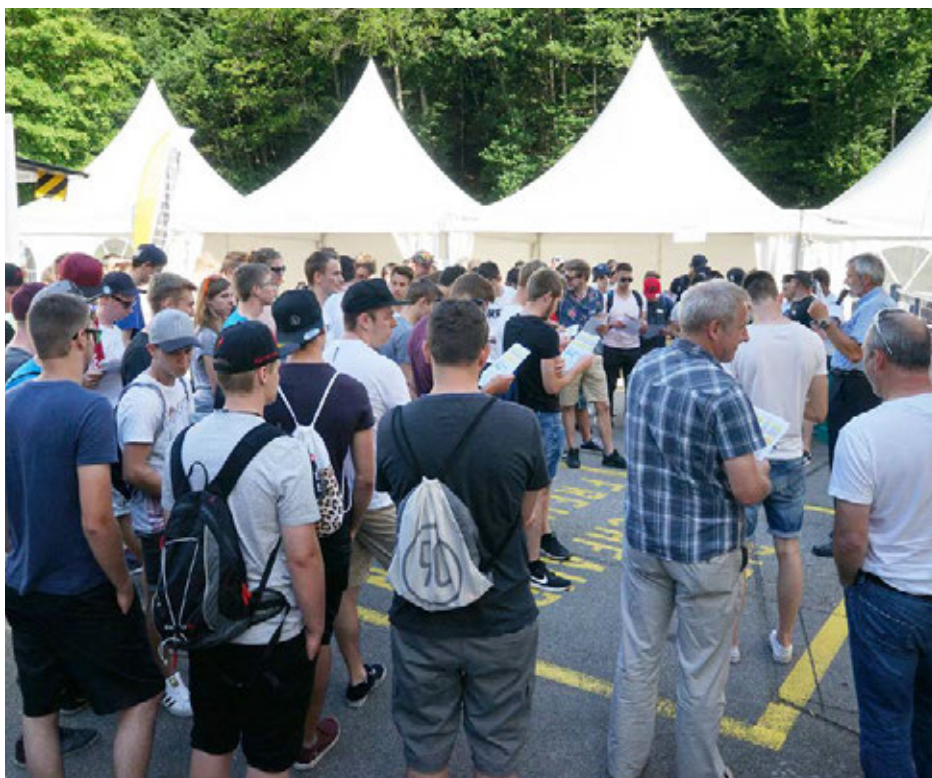
FutureDays der Berner Fachhochschule

Wie weiter nach der abge

Über 1100 Berufslernende aus der ganzen Schweiz besuchten in Vauffelin (BE) die FutureDays. Die von der Abteilung Automobiltechnik der Berner Fachhochschule (BFH) organisierte mehrtägige Veranstaltung hat zum Ziel, den Lernenden Informationen zur beruflichen Weiterbildung nach dem Abschluss der Grundausbildung aufzuzeigen. **Bruno Sinzig**, Redaktion

■ Der bereits traditionelle Anlass wurde in Zusammenarbeit mit dem AGVS, dem Fachverband für Landtechnik (Agrotec Suisse), dem Schweizerischen Carrosserieverband (VSCI) und dem Branchenverband des Schweizer Fachhandels für Zweiradfahrzeuge (2rad Schweiz) durchgeführt. Mit dabei waren auch die Vereinigungen der Berufsschullehrer für Automobiltechnik (SVBA) sowie für Landmaschinen-, Motorgeräte- und Baumaschinemechaniker (SLMBV). Eingeladen waren Lernende mit vierjährigen Lehrzeiten, die kurz vor dem Ende des dritten Ausbildungsjahres stehen.

Mehr als die Hälfte der insgesamt über 1100 Teilnehmer – dies ist ein neuer Beteiligungsrekord – stellten die Automobil-Mechatroniker-Lernenden. Danach folgten die Landtechnik- und Baumaschinenberufe, die Carrosserieberufe sowie die Motorradmechaniker.



Bernhard Gerster, Leiter der Abteilung Automobiltechnik der BFH, orientiert über den Ablauf des Tages.

Die berufliche Zukunft erkunden

Das reichhaltige Programm enthielt eine Vielzahl von Leckerbissen. Hintergrundwissen in Hülle und Fülle wurde mit interessanten Demonstrationen verknüpft. In den TechSpots wurde über die Themenbereiche «Antrieb», «Sicherheit» sowie «Neue Technologien und Fahrzeugbau» informiert.

Auf sehr grosses Interesse stiessen auch die Infosspots, in denen die Lernenden Auskünfte über das Aus- und Weiterbildungsprogramm der beteiligten Berufsverbände erhielten. Vorgestellt wurde selbstverständlich auch der Bachelorstudiengang Automobiltechnik der BFH.

Der Live-Crashtest als Highlight

Obwohl die Weiterbildung im Zentrum der Veranstaltung stand, stellte der Live-Crashtest – in diesem Jahr unter dem Thema «Seitenaufprall» – den Höhepunkt des erlebnisreichen Tages dar. Die Dy-



Infospot Weiterbildung AGVS: Olivier Maeder informiert über das reichhaltige Weiterbildungs-Angebot des AGVS.

schlossenen Berufslehre?



Auskunft nötig? Am Stand des AGVS können Infos über die Weiterbildung eingeholt werden.



Techspot Fahrwerk: Die Entwicklung der Reifentechnik im Mittelpunkt.



Mit 50 km/h in das stehende Fahrzeug. Der Beifahrer rutscht beim fahrerseitigen Aufprall aus dem Dreipunktgurt. Am Dachhimmel und der B-Säule sind die Spuren des Beifahrerkopfs gut sichtbar.

dynamic Test Center AG (DTC) liess dazu an jedem Veranstaltungstag ein Fahrzeug mit einer Geschwindigkeit von rund 50 km/h in die Seite eines stehenden Personenwagens aufprallen.

Bei der diesjährigen Serie von Tests sollte ein allfälliges beifahrerseitiges Sicherheitsdefizit von Fahrzeugen bei einem Seitenaufprall aufgezeigt werden. Dazu kamen auf dem Fahrerplatz und beifahrerseitig je ein Dummy zum Einsatz.

Die Crashversuche haben gezeigt, dass der Beifahrerdummy aus dem diagonal verlaufenden Schultergurt herausschleuderte, unabhängig ob der Gurtstraffer gezündet wurde oder nicht. Aufgrund der Massenträgheit bewegten sich beide Dummies zuerst nach links. Da im Moment, in dem der Beifahrerdummy am Fahrerdummy aufprallt, dessen Kopf immer noch seitlich weggerichtet ist, prallt der Beifahrer mit seinem Kopf gegen Hals und Schulter des Fahrers. Zwar konnte bei keinem der Seiten-Crashtests ein Zusammenschlagen der beiden Köpfe beobachtet werden. Aufgrund einer Art Peitscheneffekt gegen rechts, erfolgte danach jedoch ein Kopfanprall des Beifahrerdummys gegen den Dachrahmen oder die B-Säule.

Die Erkenntnisse aus den Tests: Könnten Fahrer und Beifahrer durch ein wirkungsvolles Rückhaltesystem voneinander getrennt werden (z.B. verbessertes Gurtsystem oder Mittellairbag), müsste der Fahrer bei einer Seitenkollision nicht als lebender Airbag dienen.

Sehr gut angekommen

Die am Ende des FutureDay durchgeführte Befragung der Teilnehmenden zeigte, dass der perfekt organisierte Anlass einem echten Bedürfnis entspricht. Bernhard Gerster, der Leiter der Abteilung Automobiltechnik der BFH, konnte zudem erfreut feststellen, dass die Rückmeldungen so gut wie noch nie in den neun Jahren waren. <

NEVER STOP LEARNING

AGVS Business Academy

SEPTEMBER

Facebook, Xing, Twitter et WhatsApp dans la vente automobile

Les différentes plateformes des réseaux sociaux comme Facebook, Xing, Twitter et WhatsApp nous offrent des nouvelles possibilités pour communiquer avec nos clients, gagner des nouveaux clients et les fidéliser sur le long terme. Cet atelier est spécialement conçu pour la branche automobile.

> 6 septembre 2017, Paudex

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

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

> 8 et 12 septembre 2017, Yverdon

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

Der Workshop «Facebook, Xing, Twitter und WhatsApp im Autoverkauf» zeigt neuartige Möglichkeiten auf, wie Sie die verschiedenen Plattformen für sich selber einsetzen können, um noch erfolgreicher

zu verkaufen. Dieser Workshop ist speziell für die Automobilbranche konzipiert.

> 19. September 2017, Bern

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

Der Fortsetzungs- und Vertiefungskurs MWST soll bei den Teilnehmern die korrekte Anwendung der MWST fördern. Anhand von kurzen praxisbezogenen Fallbeispielen und im Dialog mit dem Referenten kann das Wissen vertieft werden. Voraussetzung: Grundkurs. Ziel ist es u.a., die Neuerungen im Zusammenhang mit dem revMWSTG ab 01.01.2018 zu kennen und zu wissen, welche Abklärungen und Massnahmen im Jahr 2017 vorzunehmen sind.

> 20. September 2017, Bern

Steigerung der Produktivität und Rentabilität im Aftersales-Geschäft

Am Ende dieses Kurses sind die Teilnehmer in der Lage, mit den wichtigsten Kennzahlen zu arbeiten und Massnahmen zur Steigerung der Produktivität umzusetzen. Umsätze und Erträge sollen durch mehr Effizienz und damit verrechenbare Stunden im Aftersales-Geschäft erhöht werden. Zu Ihrer Unterstützung erhalten Sie Checklisten, Beispiele und ein einfaches Excelsheet zur

Berechnung und Überwachung der wichtigsten Kennzahlen.

> 21. September 2017 Bern

OKTOBER

26. AGVS-Frauenseminar 2017

Mit dem Frauenseminar sprechen wir alle Garagistenfrauen im deutschsprachigen Raum an, welche administrative und personelle Aufgaben wahrnehmen und ihren Betrieb durch gezielte und effiziente Konzepte weiterentwickeln wollen. Themen 2017: Schüssler Salze – Hausapotheke für den Winter, Meistern Sie die Tücken der Körpersprache, Persönliche Vorsorge.

> 1. Seminar: 23. bis 25. Oktober 2017, Solothurn

> 2. Seminar: 06. bis 08. November 2017, Solothurn

> Anmeldeschluss: 11. September 2017

NOVEMBER

Occasionsmanagement, 1 Tag

Für Automobilverkaufsberater, Geschäftsführer und Inhaber: Ausstellung sowie Präsentation der Occasionen. Den gesamten Eintauchprozess erarbeiten. Bestandsmanagement von Occasionen. Dynamische Preisstrategie anhand von

Beispielen auf den Internetplattformen aufzeigen und erarbeiten. CRM Kunden gewinnen und Kundenbindung.

> 7. November 2017, Bern

Séminaire de gestion des occasions, 1 journée

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

> 9 novembre 2017, Paudex

Finanzielle Führung in Garagenbetrieben

Kennen Sie die Finanzzahlen in Ihrem Unternehmen und wissen Sie, wie Sie diese beurteilen müssen? Dieser Kurs richtet sich an Inhaber und Führungskräfte, welche sich eine solide Kompetenz in Finanz- und Controlling-Fragen aneignen oder vertiefen wollen. Sie lernen wichtige Finanzentscheide im Betrieb zu beurteilen,

vorzubereiten und durchzuführen.

Mehr dazu erfahren Sie in dieser Ausgabe auf Seite 112.

> 15. oder 29. November 2017, Bern

Direction financière de garages

Connaissez-vous les indices financiers de votre entreprise et savez-vous comment vous devez les évaluer?

> 22 novembre 2017, Paudex

Workshop Mitarbeitergespräch, 1 Tag

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

> 22. November 2017, Bern

FEBRUAR 2018

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

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

> 27. und 28. Februar 2018, Bern

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

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

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



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



IGF

Interessengemeinschaft
Fahrzeugrestaurator

Fahrzeugrestauratorin/ Fahrzeugrestaurator

mit eidg. Fachausweis oder Verbandszertifikat

Fachrichtung Automobiltechnik (2018)

Fachrichtung Carrosseriespenglerei (2019)

Fachrichtung Carrosserielackiererei (2018)

Infoabend

Dienstag, 19. September 2017 um 18:00 Uhr

im AGVS Ausbildungszentrum Sektion Solothurn, GerolagCenter Olten, Industriest. 78, 4600 Olten

Die nächsten Lehrgänge starten Anfang 2018

Anmeldung und weitere Informationen unter www.fahrzeugrestaurator.ch

AGVS | UPSA
Auto Gewerbe Verband Schweiz

carrosserie suisse
FCR USIC VSCI

IGFS
Interessengemeinschaft
Fahrzeugrestauratoren
Schweiz

WEMF-Zahlen

AUTOINSIDE wächst weiter!

Ein starker Verband braucht starke Medien. AUTOINSIDE ist die unbestrittene Nummer 1 im Schweizer Autogewerbe und wächst auf hohem Niveau weiter. Das bestätigt die aktuelle Studie der AG für Werbemedienforschung (WEMF). Die WEMF bescheinigt AUTOINSIDE 2017 neu eine Auflage von 12289 Exemplaren. Das sind 3,5 Prozent mehr als noch im Vorjahr.

■ pd. Mit dieser Auflage erreicht AUTOINSIDE Monat für Monat rund 30 000 Leserinnen und Leser im Schweizer Autogewerbe. Weitere rund 50 000 Kontakte erzielt der AGVS mit seinen Websites agvs-upsa.ch, autoberufe.ch und autoenergiecheck.ch. Damit erreichen die AGVS-Medien jeden Monat rund 80 000 Kontakte.

Das ist wichtig für einen Branchen- und Berufsverband, der seinen Mitgliedern wertvolle Unterstützung im Alltag, wichtige Informationen zur Berufsbildung, Orientierung über politische Debatten oder über die neusten technischen Entwicklungen der Autobranche bieten will. Es ist auch wichtig für alle Zulieferer, die im AUTOINSIDE eine Plattform finden,



um ihre Botschaften genau und ohne Streuverlust zu den für sie relevanten Zielgruppen zu transportieren.

Um seine Position als Nummer 1 im Markt weiter zu stärken, hat AUTOINSIDE eine ganze Palette an attraktiven Abo-Angeboten entwickelt. Diese richten sich vornehmlich an Nachwuchsleute und Fachkräfte, die sich weiterbilden.

Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem beigelegten Flyer. Sollte dieser bereits entfernt worden sein (was wir an dieser Stelle ausdrücklich guthessen...), finden Sie alle Informationen und das für Sie passende Abonnement unter www.agvs-upsa.ch/abo

AUTOINSIDE erscheint elfmal im Jahr (mit einer Doppelnummer im Juli/August) in Deutsch und Französisch. <

Abonnieren Sie Fachwissen!

Die Zukunft ist automobil. Und sie ist in Bewegung. Bleiben Sie auf dem Laufenden über

- relevante Entwicklungen im Autogewerbe
- unternehmerische Herausforderungen und Lösungsansätze
- politische Fragen, die unsere Branche betreffen.

Das auflagenstärkste Fachmagazin im Schweizer Autogewerbe richtet sich an Entscheider, Kadermitarbeiter und Führungsnachwuchs.

AUTOINSIDE, Administration und Aboverwaltung
Wölflistrasse 5, Postfach 64, 3000 Bern 22, verlag@agvs-upsa.ch



Karriereportal Gateway

Neue Wege in der Rekrutierung von Lernenden

Bei der Suche nach erwachsenen Fachkräften ist sie bereits gang und gäbe, in der Rekrutierung von Jugendlichen jedoch noch nicht Standard: die Nutzung digitaler Rekrutierungssysteme. Das Karriereportal Gateway ist Vorreiter bei der passgenauen Verknüpfung von Jugendlichen und Unternehmen.



■ Toni ist Ausbildungsverantwortlicher und will im kommenden Jahr erneut Lernende ausbilden. Frühzeitig schreibt er seine drei Lehrstellen für Automobil-Fachmann/-frau EFZ und Automobil-Mechatroniker/in EFZ in der lokalen Zeitung und auf der eigenen Website aus. Wider Erwarten treffen die Bewerbungen spärlich ein. Die Schreiben erhält er sowohl per Post als auch auf dem digitalen Weg, was ein aufwendiges Zusammentragen der Dossiers verursacht. Hinzu kommt, dass die Unterlagen häufig unvollständig sind. Schliesslich kann der Garagist nur eine Lehrstelle als Automobil-Fachmann/-frau EFZ besetzen – eine ernüchternde Bilanz.

Dieses Beispiel veranschaulicht die Erfahrungen, von denen Ausbilderinnen und Ausbilder der technisch-gewerblichen Branche häufig berichten. Müssen Lehrstellen auf verschiedenen Plattformen – konkret im Internet und in Zeitungen – ausgeschrieben werden, verursacht das enormen Aufwand. Schnell kann der Überblick über eingehende Dossiers verloren gehen. Zudem finden sich oft nicht die gewünschten Kandidatenprofile.

Anders sieht die Situation bei der Auswahl von Mitarbeitenden nach Ausbildungsabschluss aus: Längst nutzen Firmen sogenannte

Bewerbermanagement-Systeme zur Talentfindung. Bei der Auswahl von zukünftigen Lernenden sind jedoch nach wie vor wenige solcher Systeme im Einsatz. Eines dieser Servicecenter, die das Bewerbungsverfahren unkompliziert und effizient machen, ist das Karriereportal Gateway. Auf der einen Seite können Schülerinnen und Schüler ihre Bewerbung komplett über das Online-Portal koordinieren: Nach dem Absolvieren der kostenlosen WayFi-Berufswahlanalyse steht das Resultat in ihrem Bewerbungsprofil zur Verfügung. Anschliessend können die Jugendlichen ihr Dossier zu einer elektronischen Bewerbungsmappe inklusive Lebenslauf ausbauen und Bewerbungen direkt online an die Unternehmen verschicken.

Auf der anderen Seite nutzen die Unternehmen Gateway für die Suche nach passenden Lernenden. Um mit den Jugendlichen auf Gateway in Kontakt zu treten, kann ein Ausbildungsbetrieb zwischen dem Angebot «Light» oder dem Komplettpaket «Premium» wählen. Das «Light»-Paket erlaubt die individuelle Präsentation des Ausbildungsbetriebs mit Texten, Bildern und Videos und enthält das Bewerbermanagement-System. Im «Premium»-Profil kann ein Lehrbetrieb zusätzlich proaktiv nach spezifischen Merkmalen wie Schulnoten, Ergebnissen von Eignungsanalysen oder dem Wohnort innerhalb des gewünschten Umkreises suchen. Mithilfe dieser Funktion können Wunschkandidatinnen und -kandidaten noch schneller gefunden und gezielt angesprochen werden. <

Gezielte Suche nach Nachwuchskräften

Auf dem Karriereportal Gateway finden Berufseinsteigende und Ausbildungsunternehmen zusammen. Jugendliche können ein individuelles Profil erstellen und nach Ausbildungsunternehmen suchen, bei denen sie eine Lehre absolvieren möchten. Unternehmen haben die Möglichkeit, sich und ihre Karrieremöglichkeiten online nahe an ihrer Zielgruppe zu präsentieren. Sie können über ihre öffentlichen Auftritte orientieren und interessierte Jugendliche zu den Events einladen. Dank qualitativ hochwertiger Daten können Ausbildungsverantwortliche gezielt nach potenziellen Nachwuchskräften suchen.

Mehr zu den Angeboten auf www.gateway-junior.org



Weiter mit Bildung
→ Mit der STFW praxisnah zum Berufserfolg.



**SCHWEIZERISCHE
TECHNISCHE FACHSCHULE
WINTERTHUR**

GRATIS ANMELDEN:
**INFOVERANSTALTUNG
WEITERBILDUNGEN IM
AUTOMOBILGEWERBE**
MONTAG, 23.10.2017
19.00 - 20.30 Uhr
www.stfw.ch/info

**KTS IN VERBINDUNG
MIT ESI[TRONIC] 2.0**
→ Tageskurs
Fr, 10.11.2017

**KUNDENBEZIEHUNGEN
ERARBEITEN UND PFLEGEN**
→ 2 Tage
Do/Fr, 23.11.2017 - 24.11.2017

**KUNDENDIENSTBERATER
IM AUTOMOBILGEWERBE**
→ eidg. Fachausweis
Sa, 12.01.2018 - 09.03.2019

**BETRIEBSWIRT
IM AUTOMOBILGEWERBE**
→ Höhere Fachprüfung
Mi, 25.10.2017 - 10.07.2019

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



Aktuelle regionale Veranstaltungen zur Aus- und Weiterbildung im Automobilgewerbe

AARGAU

Automobildiagnostiker

Start Lehrgang: 6. September 2017
 Informationsanlässe Lehrgang 2018:
 14. September 2017, 18.00 Uhr,
 14. November 2017, 18.00 Uhr,
 Weiterbildungszentrum Lenzburg
 > www.wbzlenzburg.ch

BERN

Kundendienstberater

Informationsanlass: 12. September 2017,
 18.30 – 20.00 Uhr, Zimmer H229
 Kursstart: Mittwoch, 31. Januar 2018
 > **GIBB Bern**, www.gibb.ch

Automobildiagnostiker

Informationsanlass: 24. Oktober 2017,
 18.30 – 20.00 Uhr, Zimmer H129
 Kursstart: Mittwoch, 15. August 2018
 > **GIBB Bern**, www.gibb.ch

Automobildiagnostiker

IDM Thun und BZ Emme
 Kursstart: August 2018
 Informationsabende:
 BFE Burgdorf, 13. November 2017, 18.30 Uhr,
 Mensa
 IDM Thun, 16. November 2017, 18.30 Uhr,
 Zimmer 118
 > www.idm.ch

Betriebswirt im Automobilgewerbe

Informationsanlass: 31. Oktober 2017,
 18.30 – 20.00 Uhr, Zimmer H229
 Kursstart: Freitag, 17. August 2018
 > **GIBB Bern**, www.gibb.ch

Automobil-Werkstattkoordinator

Informationsanlass: 7. November 2017,
 18.30 – 20.00 Uhr, Zimmer H229
 Kursstart: 17. August 2018
 > **GIBB Bern**, www.gibb.ch

Workshop Jugendliche & Eltern Berufswelt Automobil und Transport

15. November 2017, 14.00 – 17.30 Uhr,
 Mobilcity Bern, Wölflistrasse 5, Gebäude 9,
 Bern
 > **Anmeldung:**
www.fokus-technik.ch/anmeldung

Workshop für Jugendliche, Eltern, Lehrpersonen & Laufbahnberater/innen Berufswelt Automobil und Transport

16. November 2017, 14.00 – 17.30 Uhr,
 Mobilcity Bern, Wölflistrasse 5, Gebäude 9,
 Bern
 > **Anmeldung:**
www.fokus-technik.ch/anmeldung

CHUR / ZIEGELBRÜCKE

Automobildiagnostiker

Anmeldeschluss: 29. März 2018
 Lehrgangstart: 24. August 2018,
 ibW Höhere Fachschule Südostschweiz,
 Chur
 Informationsabende:
 15. März 2018, 19.00 Uhr, Berufsschule
 Ziegelbrücke,
 16. März 2018, 19.00 Uhr, AGVS Ausbildungs-
 zentrum, Chur
 > www.ibw.ch

HORW

Automobildiagnostiker und Automobil- Werkstattkoordinator

Start Vorbereitungskurs: August 2018
 AGVS Ausbildungszentrum Horw
 > www.agvs-zs.ch

SOLOTHURN

Lehrstellenbörsen:

4.9.2017, ab 16 Uhr, Lüterkofen
 7.9.2017, ab 16 Uhr, Solothurn Heso Halle 7
 14.11.2017, ab 14 Uhr, OZ Derendingen

ST. GALLEN

Automobildiagnostiker

Kursstart: August 2018, neu mit
 Einführungstagen
 AGVS Ausbildungszentrum St. Gallen
 > www.agvs-abz.ch

THURGAU

Automobildiagnostiker

Lehrgangstart: August 2018
 Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden
 > **Weitere Informationen:** eb.gbw.ch

WINTERTHUR

Informationsanlass Weiterbildungen im Autogewerbe:

23. Oktober 2017, 19.00 – 20.30 Uhr,
 STF Winterthur (STFW)

Kundendienstberater im Automobilgewerbe

Start Lehrgang: 12. Januar 2018, STFW
 > www.stfw.ch/akb

Betriebswirt im Automobilgewerbe

Start Lehrgang: 25. Oktober 2017, STFW
 > www.stfw.ch/abwa

ZÜRICH

Informationsanlass Weiterbildungen im Autogewerbe:

19. September 2017, 4. Oktober 2017,
 18.30 – 20.30 Uhr, TBZ Zürich

Automobil-Werkstattkoordinator

Abendkurs ab September 2017,
 TBZ Zürich

Betriebswirt im Automobilgewerbe

Start nach neuem Konzept: 23. Februar 2018,
 TBZ Zürich

> www.tbz.ch/weiterbildung/automobil-technik

ROMANDIE

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

Prochaine session: 19.09.2017 – 06.04.2019,
 Centre Patronal de Paudex

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Séance d'information: 31.10.2017, 18h
 Prochaine session: 18.04.2018 – 02.05.2020,
 Centre Patronal de Paudex

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Séance d'information: 14.11.2017, 18h
 Prochaine session: 25.04.2018 – 27.11.2019,
 Centre Patronal de Paudex

Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA

Séance d'information: 20.03.2018, 18h
 Prochaine session: 11.09.2018 – 30.06.2019,
 Centre Patronal de Paudex

> www.romandieformation.ch

Infoabend Lehrgang Fahrzeugrestaurator

Fachrichtungen Automobiltechnik,
 Carrosseriespenglerei
 und Carrossierelackiererei
19. September 2017, 18 Uhr,
AGVS Kurszentrum in Olten.
 Anmeldung und weitere
 Informationen unter
www.fahrzeugrestaurator.ch

Aus den Sektionen

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



Garagen-Marketing-Camp: Gelungene Premiere

Ein Lächeln für die Digitalisierung

Die Digitalisierung macht auch vor dem Autogewerbe nicht Halt. Entsprechend gross war das Interesse am ersten Garagen-Marketing-Camp im Golfclub Sempachersee Anfang Juli. **Sascha Rhyner**, Redaktion

«Die Leute kamen am Morgen mit einem Lächeln und sie gingen am Abend wieder mit einem Lächeln.» Beat Jenny, Organisator des ersten Garagen-Marketing-Camps, lehnt auf der Veranda des Restaurants Green Garden im Golfclub Sempachersee zurück, blinzelt in die Sonne und geniesst den wunderbaren Ausblick: «Es hat alles einwandfrei funktioniert. Dazu schuf die idyllische Location ein Umfeld, das begeistert.»

Rund 70 Teilnehmer nahmen kostenfrei an der Premiere teil und waren sichtlich zufrieden. Sie konnten aus zwölf verschiedenen Modulen fünf frei wählen: Von «Dialog Marketing» über «Augmented Reality» bis zum virtuellen Showroom oder «Facebook

Advertising» standen als Themen zur Auswahl. «Ein Erfolgsrezept war sicher, dass sich die Teilnehmenden ihr Programm selber zusammenstellen und nicht alle Module besuchen konnten», erklärt Mitorganisator Christian Panzeri. «Das macht neugierig.»

Beat Jenny wagte zum Ende des Tages bereits einen Blick nach vorne: «Wir haben ein Zukunftsprojekt. Anfang des nächsten Jahres möchten wir mit dem gleichen Konzept ein Sales Camp für Autoverkäufer anbieten.» Und das durchweg positive Feedback der Teilnehmenden zum Abschluss dürfte ein zusätzlicher Ansporn sein, dass im Sommer 2018 der Premiere eine zweite Auflage folgen wird. <



Weitere Infos unter:

www.garagen-marketing-camp.ch



Daniel Lehmann und Geraldine Oesch, Auto Bettschen AG

Daniel Lehmann: «Die Digitalisierung ist eine wichtige Sache, die ich bisher noch nicht so vertieft betrachtet hatte. Die vielseitigen Anwendungsmöglichkeiten waren mir wohl bekannt, aber konkret hatte ich mich damit noch nicht auseinandergesetzt. Die Referate waren hoch-

interessant - wie zum Beispiel Lukas Stuber von Google: Mir war bisher gar nicht bewusst, wie gläsern der Kunde ist.»

Geraldine Oesch: «Die Referenten waren sehr offen und man konnte sie nach dem Vortrag auch mit Fragen löchern. Sie zeigten keine Berührungsängste. Konkret war mir nicht bewusst, wie viel Möglichkeiten zum Beispiel Google bietet. Dies vermittelten die Referenten auf einfache Weise.»



Beatrice Tresp, Binelli Group

«In unserer Branche haben wir noch zu oft eine Abwehrhaltung gegenüber Social Media. Dabei helfen die sozialen Medien, unsere Klientel gezielt zu erreichen. In der Printwerbung steht meistens nur das Produkt im Vordergrund, aber über die sozialen Medien und Newsletter können wir Imagewerbung machen. Das wird heute immer wichtiger. Als Auto-

haus wird es deshalb bedeutender, wie man mit dem Kunden umgeht. Wenn er das Autohaus betritt, sollte er das Gefühl haben: Wow, was für ein Erlebnis! Facebook ist dabei ein wichtiger Bestandteil. Dazu soll man die Mitarbeitenden sensibilisieren, wie sie damit umgehen, wenn sie auf diesen Kanälen in Kontakt mit den Kunden kommen. Das ist ein sehr spannender Prozess.»



Jeanine Krebs, Kurt Steiner AG

«Die Werbung im Autogewerbe hat sich verändert. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, die Marketingstrategie anzupassen. Dazu müssen die neuen Kanäle unbedingt miteinbezogen werden, denn sie bieten ein riesiges Potenzial. Die Werbung kann dadurch viel zielgerichteter definiert werden. Der Werbefranko wird dadurch effizienter eingesetzt.»



Martin Schmid, Häusermann AG Aarau

«Der Tag hat mir bestätigt, dass Online-marketing immer wichtiger wird, und er hat mir die vielfältigen Möglichkeiten bewusster gemacht. Ich habe sehr viel über einzelne Bereiche erfahren, von denen ich zuvor erst eine Grundannahme hatte. Konkret nehme ich mit, dass es wichtiger ist, über interessante Themen zu berichten als über Aktionen - also Content. Auch werde ich künftig den Facebook Business Manager vermehrt brauchen.»

Finanzielle Unterstützung von Absolvierenden vorbereitender Kurse für eidg. Prüfungen

Neue Subventionierung – Stärkung der höheren Berufsbildung

Absolvierende von vorbereitenden Kursen auf eidgenössische Berufsprüfungen und höhere Fachprüfungen erhalten eine bundesweit einheitliche finanzielle Unterstützung. Die finanzielle Belastung der Absolvierenden soll gesenkt und damit die höhere Berufsbildung gestärkt werden. **Olivier Maeder, AGVS**



■ Das Eidgenössische Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF hat ein Massnahmenpaket zur Stärkung der höheren Berufsbildung erarbeitet. Dazu gehört eine stärkere finanzielle Unterstützung von Absolvierenden von vorbereitenden Kursen für eidgenössische Berufsprüfungen und eidgenössische höhere Fachprüfungen.

Wann tritt die subjektorientierte Finanzierung in Kraft?

Das Parlament hat die dafür notwendige Änderung des Berufsbildungsgesetzes im Rahmen der BFI-Botschaft 2017–2020 im Dezember 2016 angenommen. Die Vernehmlassung zur Änderung der Berufsbildungsverordnung für die Regelung des Vollzugs dauerte vom 22. Februar bis 30. Mai 2017. Im Herbst 2017 entscheidet der Bundesrat abschliessend über das Vorhaben. Die Einführung der neuen Finanzierung ist für den 1. Januar 2018 vorgesehen.

Wichtig: Für Vorbereitungskurse mit Start ab August 2017 gilt jedoch bereits die neue subjektorientierte Finanzierung, da diese Kurse nicht mehr kantonal subventioniert werden.

Welche AGVS-Vorbereitungskurse auf eidgenössische Prüfungen sind davon betroffen?

Alle Lehrgänge für die Berufsprüfungen (BP) und die höhere Fachprüfung (HFP): Automobildiagnostiker, Automobil-Werkstattkoordinator, Automobil-Verkaufsberater, Kundendienstberater im Automobilgewerbe, Fahrzeugrestaurator und der Strassenhelfer sowie der Betriebswirt im Automobilgewerbe.

Wann erfolgt die Auszahlung der Subventionen?

Der Antrag für die Auszahlung kann nach der Absolvierung der eidgenössischen Prüfung über ein Onlineportal eingereicht werden. Die Auszahlung erfolgt unabhängig vom Prüfungserfolg.

Was sind die Vorteile der subjektorientierten Finanzierung?

- Neu wird jeder unterstützt, der einen Vorbereitungskurs für einen eidgenössischen Abschluss der höheren Berufsprüfung macht und die eidgenössische Abschlussprüfung absolviert.
- Die Unterstützung ist nicht mehr abhängig vom Kanton.
- Der Bund übernimmt 50 % der anrechenbaren Ausbildungskosten.
- Die Unterstützungsbeiträge des Bundes sind neu höher, damit soll die höhere Berufsbildung durch insgesamt günstigere Vorbereitungskurskosten gestärkt werden.

Was sind die Nachteile der neuen Subventionierung?

- Durch den Wegfall der bisherigen kantonalen Subventionen an die Ausbildungsstätten werden diese ihre Vorbereitungskurskosten anheben müssen.
- Die Kurskosten müssen vorausbezahlt beziehungsweise vorfinanziert werden.
- Der Wohnsitz des Absolventen muss in der Schweiz sein.

Was gilt es bei Drittfinanzierung (z. B. durch den Arbeitgeber) zu beachten?

- Kursgebühren, die von Dritten übernommen und direkt an den Kursanbieter gezahlt werden, sind von der Finanzierung des Bundes ausgenommen. In diesem Fall senkt sich der Subventionsanspruch um den vom Dritten an den Kursanbieter geleisteten Betrag → **nicht empfehlenswert**.
- Eine direkte Unterstützung z. B. vom Arbeitgeber an die Absolvierenden (mittels Bildungsvereinbarung oder Darlehensvertrag) hat jedoch keinen Einfluss auf den Subventionsanspruch. Der Subventionsanspruch senkt sich nicht um den vom Dritten direkt an den Absolvierenden geleisteten Betrag → **empfehlenswert**. <



Weitere Infos unter:

<https://www.sbfi.admin.ch/sbfi/de/home/bildung/hbb/finanzierung.html>

Wichtiger Hinweis

Die im Bericht enthaltenen Informationen gelten nur unter der Voraussetzung, dass der Bundesrat im Herbst 2017 die neue Finanzierung wie geplant annimmt.

Interview mit FIGAS-Geschäftsführer André Frey

Finanzielle Führung in Garagenbetrieben – das muss man wissen

Finanzielle Führung ist zweifelsfrei Chefsache. Der AGVS bietet neu in Zusammenarbeit mit der FIGAS einen praxisorientierten Tageskurs für Inhaber und Führungskräfte rund um das Thema finanzielle Führung an. Die Teilnehmer lernen wichtige Finanzentscheide im Betrieb zu beurteilen, vorzubereiten und durchzuführen. **Manuela Jost**, AGVS



André Frey,
Geschäftsführer FIGAS
Autogewerbe-Treuhand
der Schweiz AG.

Wie wird die finanzielle Führung von Garagenbetrieben in der Praxis in der Regel gehandhabt?

André Frey: Bei mittleren und grösseren Betrieben stellen wir fest, dass sich die Verantwortlichen wesentlich mehr mit der finanziellen Führung auseinandersetzen, als dies früher der Fall war. In den meisten Garagenbetrieben werden Fragen rund um die Warenströme, Geldströme, Fakturierung und Liquidität professioneller analysiert. Bei kleineren Betrieben beschränkt sich die finanzielle Führung vorwiegend auf das Erstellen von Bilanz- und Erfolgsrechnung. Sie wird oft nur als eine leidige Rechenschaftspflicht mit begrenztem Wirkungsgrad angesehen.

Worauf sollten gerade Kleinbetriebe unbedingt achten? Wo liegen die Gefahren?

Gesunde Finanzen sind das Motorenöl der Betriebe. Umso wichtiger ist es, sie systematisch zu kontrollieren und in die richtigen Bahnen zu lenken. Die wichtigsten Instrumente der finanziellen Führung sind die Finanzbuchhaltung, die Debitorenbuchhaltung, die

Investitionsrechnung, die Liquiditätsrechnung sowie die Kennzahlen. Sie ermöglichen es dem Unternehmer, den Veränderungsbedarf früh zu erkennen, das Unternehmen zu steuern sowie die Risiken zu minimieren. Die Gefahr bei kleineren Betrieben ist, dass der Inhaber sehr stark mit dem Tagesgeschäft absorbiert ist und somit sich zu wenig mit der finanziellen Führung des Betriebs auseinandersetzt. Zudem stellen wir fest, dass die Grundlage der finanziellen Führung, sprich das Rechnungswesen, in kleineren Betrieben oft ungenügend ausgestattet ist.

Aus welchem Grund und in welcher Situation ist es besonders wichtig, dass sich die Führungskraft mit seinen Kennzahlen auseinandersetzt?

Finanzielle Führung heisst unter anderem erreichbare und messbare Ziele definieren. Mit einer detaillierten Budgetplanung kann beurteilt werden, ob bei erwartetem Geschäftsgang der gewünschte Gewinn erzielt werden kann. Durch Vergleich der Ist-Zahlen mit den Budgetzahlen wird ersichtlich, ob die gesteckten Ziele erreicht wurden oder ob Korrekturmassnahmen notwendig werden.

Wie kann die FIGAS als Branchenprofi hier unterstützen?

Wir können die Betriebe sowohl bei der

Erstellung des Budgets als auch bei der regelmässigen Budgetkontrolle unterstützen. Dabei können wir mögliches Umsatz- und Kosteneinsparungspotenzial aufzeigen. Zudem unterstützen wir die Betriebe bei Spezialfragen wie bei Investitionsprojekten, Umfinanzierungen, etc. <



Weitere Infos unter:
www.figas.ch



Kurs: Finanzielle Führung

Kennen Sie die Finanzzahlen in Ihrem Unternehmen und wissen Sie, wie Sie diese beurteilen müssen? Dieser Kurs richtet sich an Inhaber und Führungskräfte von Garagenbetrieben, die sich eine solide Kompetenz in Finanz- und Controlling-Fragen aneignen oder ihr Wissen vertiefen wollen.

Jetzt anmelden

Mittwoch, 15. oder 29. November 2017,
08.30 – 17.00 Uhr, Mobilcity Bern,
CHF 380.- für AGVS-Mitglieder.

<http://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy/finanzielle-fuehrung-garagenbetrieben-am-15112017-bern>

Mercredi, 22 novembre 2017,

08h30 – 17h00 Centre Patronal, Paudex
CHF 380.- pour les membres de l'UPSA

<http://www.agvs-upsa.ch/fr/formation/upsa-business-academy>

autocomp ag
Die Garagensoftware für alle kleinen und mittleren Betriebe
www.autocomp.ch
6015 Luzern

Sektion Aargau

> Erste Sprossen auf der Erfolgsleiter sind geschafft

■ crc. In diesem Jahr nahmen im Aargau 237 Kandidaten an den Abschlussprüfungen im Automobilgewerbe teil. 82 Prozent sind seit dem 13. Juli 2017 überglücklich, denn sie erhielten ihre sehnlichst erwarteten Diplome. Der Gemeindesaal in Buchs platzte bei der QV-Feier aus allen Nähten, als Martin Sollberger, Präsident der AGVS-Sektion Aargau, die Feier eröffnete: «Ich freue mich, heute Abend 579 Gäste begrüssen zu dürfen. Dies beweist den hohen Stellenwert der Di-

plomübergabe. Jetzt, wo Sie wissen, dass Sie bestanden haben, dürfen Sie diesen Moment gebührend feiern.»

Spürbare Erleichterung

Die Kandidaten erhielten ihre Diplome aus den Händen von André Hoffmann, AGVS-Berufsbildungsobmann. Er drückte den erfolgreichen Absolventen seine Anerkennung aus: «Herzliche Gratulation zur vollbrachten Leistung. Rückblickend war

der Weg nicht immer einfach, aber wir hoffen, dass Sie der Branche erhalten bleiben. Unser Gewerbe benötigt bestens ausgebildete Fachkräfte. Denken Sie daran: Wer erfolgreich sein will, kann nicht einfach durch eine Tür gehen – er muss die Erfolgsleiter hochklettern. Dies ist mit Arbeit verbunden. Ihre Ausbildung war erst der Anfang.» Bei der Diplomübergabe war den Absolventen die riesige Freude deutlich anzusehen. <



Gruppenbild der Absolventen mit einer Gesamtnote von 5,0 und höher. (Foto von Chris Regez)

Sektion Glarus

> Lehrabschlussfeier der Automobilberufe 2017



Die Klasse AAs 15 mit Fachlehrer Fritz Steinmann (links) und ABU-Lehrer Jürg Hefti (rechts).

■ pd. Es war ein freudiges Ereignis, im SGU in Näfels die ehemaligen Lernenden der Automobilabteilung der Berufsfachschule Ziegelbrücke begrüssen zu dürfen. Zudem konnte Präsident Edi Koller alle Experten, die Fach-

und Allgemeinbildungslehrer und als Gast Roger Cuennet, Rektor der Berufsfachschule Ziegelbrücke, willkommen heissen. Er dankte allen Beteiligten, für den reibungslosen Ablauf dieser Schlussprüfung und gratulier-

te den jungen Berufsleuten zu ihrem Erfolg. Anschliessend wurde allen Anwesenden ein feines Nachtessen aus der SGU-Küche serviert.

Die Automobil-Mechatroniker hatten den Auftrag, den Anwesenden einen Rückblick über die letzten vier Ausbildungsjahre zu geben. Sie taten dies mit einem gemeinsamen Vortrag. Natürlich wurden verschiedene Szenen von Berufsschule, Exkursionen und überbetrieblichen Kursen nochmals in Vordergrund gestellt.

Vor der Diplomübergabe veröffentlichte Chefexperte Karl Gmür die Prüfungsergebnisse der einzelnen Klassen. Von den 41 Kandidaten bestanden 37 die Prüfung mit Erfolg. Nebst dem Fähigkeitsausweis erhielten alle erfolgreichen Absolventen eine Bestellkarte für die Fachzeitschrift AUTOINSIDE, das offizielle Organ des AGVS. Fünf Kandidaten erreichten die Schlussnote 5.0 und höher. Diesen wurde ein graviertes Sackmesser abgegeben. <

Sektion Zentralschweiz

> Premiere in Nottwil

■ api. Novum für das Zentralschweizer Autogewerbe: Zum ersten Mal organisierte der Berufsverband AGVS-Sektion Zentralschweiz die QV-Feier in Eigenregie, das heisst ohne Unterstützung des Kantons. Der Aufwand hat sich gelohnt. 530 Gäste füllten die Aula des Schweizer Paraplegiker-Zentrums in Nottwil und boten für die Ehrung der 154 erfolgreichen Automobil-Assistenten EBA, Automobil-Fachleute EFZ und Automobil-Mechatroniker EFZ eine würdige Kulisse.

Der Beste unter den Geehrten ist Kilian Kunz aus Hergiswil am Napf, der seine vierjährige Lehre zum Mechatroniker bei der Garage Arnet AG in Willisau mit der Glanznote 5,6 abgeschlossen hat. Festredner Felix Howald, Direktor der Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz (IHZ), ermunterte die Jugendlichen, sich nach dem erreichten Etappenziel nicht auf den Lorbeeren auszuruhen, sondern den Blick nach vorne zu



Machte die beste Prüfung: Automobil-Mechatroniker Kilian Kunz aus Hergiswil am Napf. (Bild apimedia)

richten und dabei das Wohl der gesamten Branche sowie das wirtschaftliche Umfeld niemals aus den Augen zu verlieren. Ein fei-

ner Apéro riche rundete die durchwegs gelungene QV-Feier ab. <

Sektion Berner Oberland

> Den «Stift» beiseitegelegt

■ bg. «Wow, es ist geschafft!» Mit diesen Worten begrüßte Stefan Gasser, Obmann Berufsbildung der AGVS-Sektion Berner Oberland, die 68 erfolgreichen Berufsleute sowie zahlreiche Gäste und Besucher, die sich auf dem Expo Areal in Thun zur Diplomfeier 2017 eingefunden hatten.

«Heute erhalten Sie ihr wohlverdientes Berufsattest oder ihr Eidgenössisches Fähigkeitszeugnis und haben so den Grundstein für den Einstieg in das Berufsleben gelegt. Sie sind nicht mehr länger «Stift», sondern werden von nun an als Fachkraft arbeiten können», erklärte Stefan Gasser den jungen Berufsleuten. «Diese Auszeichnung öffnet Tür und Tor in unserem dualen Berufsbildungssystem.» Das Autogewerbe sei eine moderne und zukunftsgerichtete Branche und biete hervorragende Weiterbildungsmöglichkeiten; sei dies als Automobildiagnostiker, Werkstattkoordinator oder eidg. dipl. Betriebswirt, fügte Gasser an.

Nur eine Absolventin

Anders als in anderen Jahren schloss im 2017 nur eine Frau die Ausbildung zur

Automobil-Fachfrau ab; somit konnte die zuletzt erfreulich hohe Frauenquote im Autogewerbe aus den letzten Jahren nicht ganz gehalten werden.

Geschickte Finger – rasches Auffassungsvermögen – volle Konzentration: Diese Eigenschaften waren während den praktischen Prüfungen gefordert. Im Dienste der Mobilität arbeiteten die Kandidatinnen und Kandidaten auf Hochtouren. Die Prü-

fungen fanden im Ausbildungszentrum in Mülenen statt; dazu standen über 80 Experten während fast vier Wochen im Einsatz.

Von den 71 geprüften Lernenden durften 68 Automobil-Fachleute das Diplom in Empfang nehmen. Die erfolgreichen Absolventen wurden mit einer Anerkennungsmedaille, einem Sackmesser und einem Erinnerungsfilm an ihre Ausbildungszeit beschenkt. <



23 der 71 Absolventen wurden für ihre sehr guten Leistungen ausgezeichnet.

Sektion Biel-Seeland

> Chancen nutzen – neue Ziele setzen

■ pd. Dank der Grosszügigkeit diverser Sponsoren aus der Automobilbranche konnte die AGVS-Sektion Biel-Seeland die Auszeichnung der neuen Berufsleute aus dem Autogewerbe durchführen. Die Aula des Berufsbildungszentrums Biel-Bienne war mit rund 250 interessierten Personen aus der Autowelt besetzt.

Für 50 geprüfte Lernende (Autogewerbe Region Biel-Seeland) ist nach vier, drei oder zwei Lehrjahren die Erntezeit angebrochen. Sie durften aus den Händen der ehemaligen Profi-Beachvolleyballerin Nadine Zumkehr ihre Fähigkeitsausweise resp. ihre Berufsatteste entgegennehmen. Die besten jeder Berufsgattung konnten ausgezeichnet und beschenkt werden.

René Leiser (Vorstandsmitglied AGVS Biel-Seeland) und Olivier Maeder (Bereichsleiter Bildung AGVS Schweiz) nutzten die Gelegenheit, die jungen Autofachkräfte auf die Wichtigkeit der steten Weiterbildung



René Leiser und Nadine Zumkehr überreichten 50 Lernenden ihre Auszeichnungen.

aufmerksam zu machen. Der technische Fortschritt sowie die Veränderung der Volkswirtschaft verlangen von jedem Einzelnen

eine lebenslange Bildung. Das Autogewerbe bietet vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten. <

> Rendez-vous Kartbahn Lyss

■ ugi. Am 1. Juni 2017 begrüsst Eric Besch, Präsident der AGVS-Sektion Biel-Seeland, die zahlreichen Garagisten und Gäste zur ordentlichen Mitgliederversammlung im Restaurant der Kartbahn in Lyss.

Eric Besch konnte zügig durch die traktandierten Geschäfte führen, da diese diskussionslos von den Anwesenden verabschiedet und genehmigt wurden. Besch informierte u. a. über die kantonalen

Projekte in der Berufsbildung. Die Schwerpunkte sind klar auf die Information von Schülern und Jugendlichen über die vielseitigen und interessanten Entwicklungsmöglichkeiten in den Berufen des Autogewerbes gerichtet.

Die Teilnahme am RocketAir, die Organisation eines Kartevents, die Durchführung von Workshops «Fokus Technik» sowie die geplante Buswerbung sind namhafte Investitionen in die Zukunft. Adrien Clénin, Präsident der Berufsbildungskommission, teilte mit, dass am 1. Januar 2018 die revidierten Bildungsverordnungen in Kraft treten werden.

Anschliessend an den offiziellen Teil konnten die Seeländer Garagisten und die Gäste von der Terrasse des Restaurants aus das spannende Kartrennen ihrer Kollegen verfolgen. Der Gewinner hiess Hans-Ueli Aebi, Journalist Biel-Bienne. Die Ränge 2 und 3 wurden von Michel Clénin, Instruktor Bildungszentrum, und Mathias Wepf, Automobildiagnostiker mit eidg. Fachausweis, belegt. Der Abend klang bei schmackhaften Grilladen und vielseitigen Gesprächen unter Gleichgesinnten aus. <



Von links: Adrian Aebi, Auto Aebi AG, Lyss; Beat Schumacher, Schumacher Söhne AG, Täuffelen; Ursula Grütter-Isenschmid, Administration AGVS, Bern; Adrien Clénin, AGVS Biel-Seeland, Biel; Stefan Gertsch, Autohaus Gertsch AG, Ins.



Beat Kocher, Verkehrsprüfzentrum Seeland, Orpund; Markus Witschi, Moosgarage AG, Müntschemier.



Matthias Kamm, BBZ Biel, Biel; Heinz Häfliger, Auto Paoluzzo AG, Nidau.

Sektion Tessin

> Auszeichnungen und Ermunterungen

■ pd. Anfang Juli wurden im Berufsbildungszentrum der AGVS-Sektion Tessin in Biasca 87 erfolgreiche Lehrabgänger ausgezeichnet. In Anwesenheit der Verantwortlichen der Berufsbildung der AGVS-Sektion Tessin, der Dozenten des SPAI und des AGVS hiess Pierluigi Vizzardi, Verantwort-

licher der Berufsbildung im Tessin, die Lehrabgänger sowie ihre Arbeitgeber und Familie und Freunde willkommen. Er zeichnete die jeweils besten der Ausbildungen zum Automobil-Mechatroniker, Automobil-Fachmann und Automobil-Assistenten aus. Gesponsert wurden die Preise von der AGVS-

Sektion Tessin sowie der Paritätischen Kommission der Garagen. Ebenso wurde die Bedeutung der Weiterbildung unterstrichen, um während der beruflichen Karriere wettbewerbsfähig zu bleiben. Nach der Zeremonie feierten alle Anwesenden die Absolventen bei einem reichhaltigen Buffet. <



Die 87 Tessiner Lehrabgänger freuen sich über ihre Auszeichnung.

Sektion St. Gallen, Appenzell, Fürstentum Liechtenstein

> Das Leben jetzt selber lenken

■ pd. 185 erfolgreiche Absolventinnen und Absolventen von zwei Berufsschulen wurden im Juli im Berufs- und Weiterbildungszentrum Buchs SG (BZB) für den erfolgreichen Abschluss geehrt. Peter Keller, Prorektor des BZB, begrüßte in der Mehrzweckhalle die erfolgreichen Absolventen der Autoberufe aus den Berufsschulen Buchs und Wil-Uzwil sowie Eltern, Vertreter der Lehrbetriebe, Ausbilder und Vertreter der AGVS-Sektion St. Gallen, Appenzell, Fürstentum Liechtenstein zur Lehrabschlussfeier: «Mit ihrem Abschluss

haben sie nun bewiesen, dass sie nicht nur das Lenkrad ihres Autos, sondern auch das Lenkrad ihres Lebens selbst in die Hand nehmen können. Jetzt dürfen und müssen sie selber lenken.»

Sektionspräsident Hanspeter von Rotz richtete einen Appell an die Lehrabgänger. Die Autobranche sei wie selten zuvor von neuen Technologien geprägt. Dies verlange am Fortschritt dranzubleiben und nach Weiterbildung: «Gestern waren Sie noch Lernende. Heute sind Sie Berufsleute.» Der Fachkräftemangel sei auch eine Chance.

Aus den Händen der Klassenlehrer und von Jürg Lohri, Instruktor im Ausbildungszentrum in St. Gallen und Prüfungsexperte, erhielten die 185 erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen ihre Fachausweise und Diplome. Roland Leirer, Berufsbildungsobmann, ehrte schliesslich die Bestraugierten mit einer Note über 5,0 mit einer Anerkennungsmedaille. «Mit dem Bestehen des Qualifikationsverfahrens haben sie die Grundlagen geschaffen. Aber die Aus- und Weiterbildung geht weiter», gab ihnen Leirer mit auf den Weg. <

Sortimo Walter Rüegg AG

www.sortimo.ch

> **Sortimo – Partner für Nutzfahrzeuge**

pd. Die Sortimo Walter Rüegg AG ist in Oberhasli bei Zürich, in Jegenstorf bei Bern, in Lausanne und Locarno domiziliert. Mit rund 90 Mitarbeitern baut das Unternehmen pro Woche bis zu 100 Nutzfahrzeuge komplett aus.

In den Sortimo-Zentren plant das Unternehmen die Fahrzeugeinrichtungen aller Firmenfahrzeuge und bauen diese fachmännisch und crashtsicher ein. Die Showräume in Oberhasli oder Jegenstorf zeigen verschiedene Möglichkeiten einer Fahrzeugeinrichtung. Mit den Demofahrzeugen bietet die Walter Rüegg AG die Ausstellung auf Rädern. Kompetente Berater zeigen, was mit einer professionellen, crashtsicheren Fahrzeugeinrichtung möglich ist, und besprechen alle

Wünsche und Anforderungen. In hauseigenen Werkstätten werden für jede Anforderung passgenaue Einrichtungen erstellt. Hier arbeiten nicht nur leistungsfähige Mitarbeiter, sondern auch Maschinen. Für die Bearbeitung von Holz kommt eine CNC-Holzbearbeitungsmaschine zum Einsatz, für die Metallbearbeitung eine Laserschneidmaschine. Es gibt kaum einen Gegenstand, den Sortimo Walter Rüegg nicht schon verstaut hat.

Produktpalette und Leistungen:

- **Fahrzeugeinrichtung:** Sortimo bietet unterschiedliche Lösungen zur Fahrzeugausstattung für die verschiedensten Fahrzeugtypen und Branchen.

- **Boden und Wand:** Boden-Wand-Verkleidungen stellen die Grundlage der Fahrzeugausstattung dar und tragen zum Werterhalt des Fahrzeuges bei.
- **Lastenträger:** Der Lastenträger ermöglicht bei niedrigem Eigengewicht den Transport von sperrigen, schweren Gegenständen auf dem Fahrzeugdach.

- **Ladungssicherung:** Der sichere Transport von Werkzeug und Material fängt mit dem Verzurren an. Sortimo hat unterschiedliche Möglichkeiten, die Ladung im Fahrzeug zu sichern. <



Sortimo plant Fahrzeugeinrichtungen und baut diese fachmännisch ein.

Bott Schweiz AG

www.bott.ch

> **Bott – Mit Sicherheit im Strandurlaub**



pd. Gut gerüstet mit einer Bott-Vario-Fahrzeugeinrichtung für den Einsatz am Strand. Fahrzeugveredler Brabus zeigte bei den Smart Times 2017 in Salou (Spanien) einen Smart Forfour ausgestattet mit einer eigens konzipierten Bott-Vario-Fahrzeugeinrichtung für die Wasserrettung.

Der Smart Forfour Forrescue ist ein Konzeptfahrzeug für den Rettungseinsatz. Der kleine spanische Küstenort Salou in der Nähe von Tarragona bot die perfekte Kulisse für die grösste internationale Veranstaltung für die smart community. Passend für die Einsätze von Rettungsschwimmern im



Gelände wurde das Fahrzeug mit einem speziellen Fahrwerk höhergelegt sowie in Signalfarben rundum foliert. In den Kofferraum ist ein Bott-Vario-Schwerlastauszug für das umfangreiche Equipment der Rettungsschwimmer integriert. Zusätzlich wurde am Dach eine Signalanlage verbaut.

Die Reifen des Smart Forfour Forrescue verfügen über ein sehr grobes Profil für den Strand und unwegsames Terrain. Die roten Verkleidungen an Seitenschwellern, Heck und Front werden in Kürze auch als Serienbauteile für den Smart bestellbar sein; ebenso die schwarzen Alufelgen mit rotem Zierrand. <


Vertrieb von Originalersatzteilen aller Marken
+41 79 634 88 90, +41 78 895 75 60, www.capda.ch

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

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

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




Räder Technik Schweiz AG

www.rtschweiz.ch

> Nachrüstset für Fahrzeuge und Gespanne mit bis zu 8 Rädern

pd. Bereits seit zwei Jahren bietet das CUB Smartphone BLE-Kit die Möglichkeit, Reifendrücke vom PW direkt auf dem Smartphone ablesen zu können. Mit der neuen Smartphone Tire-Insight-BLE-App II lassen sich bis zu acht Räder gleichzeitig überwachen (bisher vier Räder).

Das nachrüstbare Reifen-druckkontrollsystem besteht aus mindestens vier CUB BLE (Bluetooth Low Energy) RDKS-Sensoren und lässt sich in die Räder der meisten am Markt verfügbaren PW, Wohnmobile und -wagen sowie Anhänger einbauen. Über Bluetooth werden die einzelnen Reifendrücke und Temperaturen in Echtzeit auf das Smartphone übertragen und in der kostenlos für Android und iOS verfügbaren Tire-Insight-BLE-App II übersichtlich dargestellt. Da die Verbindung zwischen Sensoren und Smartphone über Bluetooth erfolgt, fallen keine Daten- oder Roaminggebühren an.

Durch das Smartphone als Empfangsgerät lässt sich das direkt messende Reifendruckkontrollsystem problemlos auch in Fahrzeuge einbauen, die nicht werksseitig mit einem solchen



Das BLE-Kit enthält vier bis acht spezielle Bluetooth-fähige RDKS-Sensoren.

System ausgestattet sind.

Da sich in der App verschiedene Fahrzeuge und Gespanne abspeichern lassen, müssen Smartphone und Sensoren auch bei unterschiedlichen Kombinationen nur einmalig synchronisiert werden. Die genutzten Fahrzeuge und Kombinationen lassen sich mit individuellen Namen und Bildern in der App abspeichern, sodass sie bedarfsgerecht und schnell zugeordnet werden können.

Die App erlaubt dem Kunden individuelle Einstellmöglichkeiten. So lassen sich der minimale und maximale Soll-Luftdruck und die maximale Reifeninnentemperatur getrennt für Vorder- und Hinterachse(n) einstellen. Sollten

die eingestellten Werte unter- oder überschritten werden, fordert das Smartphone den Fahrer auf, anzuhalten und das Problem schnellstmöglich zu beheben.

Die Einbaugrösse, und damit die mechanische Verbaubarkeit des CUB BLE TPMS-Sensors, entspricht der des bekannten Clamp-In UNI-Sensors.

Das CUB Smartphone BLE-Kit wird mit mindestens vier RDKS-Sensoren sowie einer Bedienungsanleitung ausgeliefert. Die unverbindliche Preisempfehlung beginnt bei 349 Franken. Die zugehörige App kann im Apple App Store und im Google Play Store heruntergeladen werden. <

VORSCHAU AUTOINSIDE 10 – OKTOBER 2017

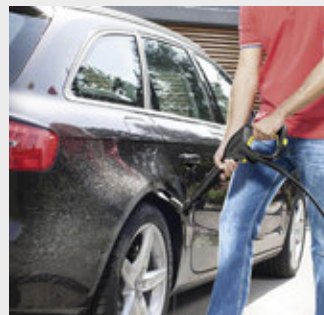
Die nächste Ausgabe erscheint am 2. Oktober 2017 mit folgenden Schwerpunktthemen:

**Carrosserie**

Vom kleinen Lack- oder Blechschaden bis zum Ausbessern von grösseren Beulen: Die Anforderungen an die Carrossiers sind vielfältig. AUTOINSIDE widmet sich vertieft diesen Herausforderungen.

**Batterien und Licht**

Batterien sind der Lebensnerv des Autos. Im Oktober berichten wir, wie Garagisten dies für ihr Geschäft nutzen können. Wir bringen ausserdem Licht ins Dunkel zu Themen wie LED, Xenon oder Werkstatteinrichtungen.

**Waschen**

Im Winter ist die Autowäsche und Pflege noch wichtiger. Mit welchen Anlagen und Produkten können die Garagisten bei den Kunden am meisten punkten?

**AUTO
INSIDE**

90. Jahrgang, 11 Ausgaben
in deutscher und französischer Sprache

WEMF-beglaubigte Auflage per Oktober 2016:
11 882 Exemplare davon 8947 in Deutsch,
2935 in Französisch

**Das auflagenstärkste
Fachmagazin für die
Schweizer Garagisten**

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

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

Administration und Aboverwaltung
Jahresabonnement
CHF 110.– inkl. MWST
Einzelnummer
CHF 11.– inkl. MWST
Kontakt: Alain Kyd
Telefon: +41 (0)31 307 15 15
alain.kyd@agvs-upsa.ch, www.agvs-upsa.ch
Jetzt abonnieren unter www.agvs-upsa.ch/abo

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

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

Weitere Beiträge von: Barbara Germann, Ursula Grütter-Isenschmid, Manuela Jost, Olivier Maeder, Harry Pfister, Chris Regez, Peter Studer, Daniel Schwab, Urs Wernli

Gestaltung: Robert Knopf, Christoph Pfister

Vermarktung
AGVS-Medien
Flurstrasse 50, CH-8048 Zürich
Kontakt: Erich Schlup, Key Account Manager
Telefon: +41 (0)43 499 19 83
Mobile: +41 (0)79 256 29 23
vermarktung@agvs-upsa.ch

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

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

Nachdruck oder Vervielfältigung von Artikeln auch auszugsweise nur mit Zustimmung der AGVS-Medien. Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte und Bilder übernehmen wir keine Haftung. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschliesslich deren Betreiber verantwortlich.



gedruckt in der
schweiz

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



**Alles für den
Reifenservice –
fragen Sie
Derendinger**

www.derendinger.ch

Reifen und Felgen. Für starke Garagen.

Derendinger ermöglicht Ihnen den schnellsten Reifen-Lieferservice der Schweiz mit allen namhaften Premiumreifenmarken. Geniessen Sie kompromisslose Leistungsfähigkeit sowie Sicherheit und

Komfort. Zudem profitieren Sie von einer grossen Auswahl an Alufelgen sowie auch am Komplettangebot an Stahlfelgen, welche direkt ab Lager lieferbar sind.

**Reifen und Felgen online bestellen
und Happy Points sammeln**

Derendinger