

AUSGABE 11 - NOVEMBER 2016

AUTO INSIDE

Das Fachmagazin für die Schweizer Garagisten

Schwerpunkt: Das bringt die Zukunft für die Nutzfahrzeugbranche

Seiten 8 bis 21

Konjunkturprognose: So entwickelt sich die Autobranche 2017

Seiten 22 und 23

«Tag der Schweizer Garagisten» 2017: Das rät Ulrich Giezendanner Unternehmern

Seiten 26 und 27

BIS ZU 2% KRAFTSTOFF- ERSPARNIS*

MIT DYNAMIC PROTECTION PLUS



**SPITZENTECHNOLOGIE FÜR
KRAFTSTOFFERSPARNIS
OHNE KOMPROMISSE BEI
DER LANGLEBIGKEIT**

**Shell
RIMULA**

Maagtechnic AG
T 044 824 95 75, lubeinfo@maagtechnic.com



*Im Vergleich mit einem typischen 10W-40 Motorenöl.



extra.
Prämiensystem

**Jetzt punkten.
www.extra-praemien.ch**

Das Prämiensystem extra: Machen Sie mit!

Neue Partner, noch mehr Vorteile:
Das Prämiensystem extra

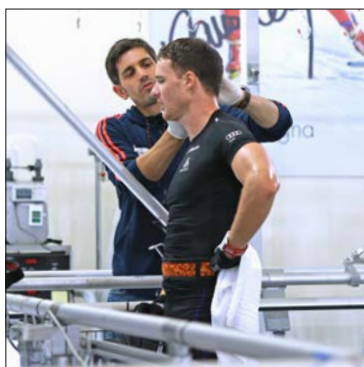


Kaufen und punkten – so einfach ist das bei extra, einem der bekanntesten Prämiensysteme im Automotive-Bereich. Wer hier mitmacht, der kann sich freuen. Denn hier belohnen die Lieferanten der Erstausrüstung Bosch, Motul und Hazet die Treue der extra-Teilnehmer mit attraktiven Prämien und Sonderaktionen. Und das laufend neu und immer wieder anders. Gehen Sie in unserer Prämienwelt auf Entdeckungstour: www.extra-praemien.ch.

November 2016



28 4-Länder-Gespräch: Urs Wernli (CH), Jürgen Karpinski (D), Friedrich Nagl (A), Michelle Bernhard (Moderatorin), Josef Schirak (A) und Dietmar Mock (I).



36 Laktattest: Dario Cologna bei den Saisonvorbereitungen in Magglingen. Eine Delegation des AGVS besuchte den Spitzenathleten, der seinen Vertrag als AEC-Botschafter bis 2019 verlängerte.



Mit Dynamic Protection Plus von Shell Rimula bis zu zwei Prozent Kraftstoff sparen.

Editorial

5 Erfolgreiche Gesellschaft muss mobil sein

6 Kurz notiert

Nutzfahrzeuge

- 8 IAA Nutzfahrzeuge: Brummis werden digital
- 16 Platooning: Immer schön der Reihe nach
- 18 «Garagistenzmorge»: Jagd nach Talenten

Verkauf

- 22 BAKBASEL Konjunkturprognose 2017
- 24 Eurotax Branchentreffen 2016

«Tag der Schweizer Garagisten»

- 26 Interview mit Ulrich Giezendanner

Verband

- 28 4-Länder-Gespräch in Bern

Dienstleistungen

- 30 DAB+: Boxenstopp einlegen
- 31 Reifenkampagne: Frage der Etikette
- 32 AutoScout24 bringt Sie digital weiter
- 34 Die Mobiliar knackt Milliardengrenze
- 35 Damit der Umsatz auf Touren kommt

Werkstatt und Kundendienst

- 36 Am Motorenprüfstand mit Dario Cologna
- 37 AEC-Newcomer des Monats September
- 38 Blick auf den AutoEnergieCheck

Beruf und Karriere

- 39 Regionale Weiterbildungskurse
- 40 Weiterbildung erfolgreich abgeschlossen
- 42 Business Academy
- 44 Jeder Vierte bricht Berufslehre ab
- 46 TechDay 2016: Spannende Projekte

Sektionen

- 48 Zürich: Besuch in der EMPA
- 49 Beide Basel: Auto Basel
- 49 Schaffhausen: Autoshow Schaffhausen

50 Garagenwelt

51 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

MEIN ZIEL? DIE NÄCHSTE HERAUSFORDERUNG.



DUNLOP PERFORMANCE EVENT GEWINNEN!

Aktionszeitraum: 01.01. bis 30.11.16

Jetzt registrieren und 1 von 3 unvergesslichen Dunlop Winter Performance Events gewinnen:

- WINTER DRIFT TRAINING
- SNOWKITING KURS
- RENNBOB TRAINING

Verlosung Winter Event: 01.12.16

Weitere Informationen unter

www.dunlop.ch



NEU*

WINTER SPORT 5

| | |
|---|--|
|  | Dunlop Winter Sport 5 225/45 R17 91H |
| | sehr empfehlenswert |
| | Winterreifentest ★★★★★ www.test.tcs.ch 09/2016 |

Rang 1 von 13

| | |
|---|---|
|  | allrad vorbildlich |
| | DUNLOP Winter Sport 5 SUV |
| | 8 Winterreifen im Test Heft 11/2016 |
| | Getestete Reifengröße 255/55 R 18 109V |
| | allrad |

Rang 2 von 8

Dunlop Reifen sind für echte Fahrer gemacht. Für alle, die an ihre Grenzen gehen. Die nie aufgeben. Und ganz besonders für alle, die die pure Leidenschaft des Fahrens genießen.

*NEU: Jetzt auch für SUV-Fahrzeuge erhältlich.

 **DUNLOP**
FOREVER FORWARD

Eine erfolgreiche Gesellschaft muss mobil sein

Liebe Leserin, lieber Leser,

Zu den Mitgliedern des AGVS zählen auch Garagisten, die ausschliesslich im Bereich der leichten und schweren Nutzfahrzeuge tätig sind. Obwohl sie für eine starke Wirtschaft entscheidend sind, haben sie heute einen immer schwereren Stand.

Ihren Erfolg verdanken Unternehmen schon immer einer hervorragenden Mobilität. Diese hat sich in den letzten Jahren allerdings stark verschlechtert. Im Jahr 2015 stiegen die Staustunden um 6 Prozent auf 22 000, wodurch unsere Wirtschaft immer stärker geschwächt wird.

Unsere Kunden stellen sich zwar zahlreichen Herausforderungen, sind aber heute einem ungleich höheren wirtschaftlichen Druck ausgesetzt. Seit Januar 2015 mussten alle Schweizer Unternehmen Anpassungen vornehmen und zum Teil sogar ihre Produktions- und Transportkosten überdenken. Schweizer Transporteure zahlen mit der LSVA weltweit bereits die höchsten Abgaben, die 2017 noch weiter angehoben werden. Hinzu kommt die Abklassierung von Fahrzeugen der EURO-Normen 3, 4 und 5.

Die Schweizer Transporteure sehen sich zudem einer schleichenden Deindustrialisierung ihres Landes ausgesetzt, die zwangsläufig zu einem Rückgang der Produktion von vielen Gütern führen wird.



«Ihren Erfolg verdanken Unternehmen schon immer einer hervorragenden Mobilität.»

Das Parlament hat dagegen in seiner letzten Session den Rahmen für einen neuen Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds geschaffen, der hoffentlich zu einer besseren Mobilität unserer Wirtschaft beitragen wird. Als Berufsleute des Nutzfahrzeuggewerbes bleiben wir optimistisch, dass unsere Unternehmen die Herausforderungen der Zukunft erfolgreich meistern werden. Wir werden unseren Kunden auch weiterhin einen hochwertigen Service bieten und die Standzeiten auf ein Minimum reduzieren.

Telematik, Platooning, multimodale Antriebe, Interkonnektivität: Wir haben gelernt, mit diesen Technologien im Alltag umzugehen und sie zu unterhalten, und verfolgen die raschen Entwicklungen auf diesem Gebiet ganz genau.

Unsere Branche war noch nie so umweltfreundlich wie heute. Wir können stolz sein, hierzu einen aktiven Beitrag geleistet zu haben, indem wir systematisch nachhaltige Ansätze einbringen. Dies ist nicht selbstverständlich angesichts des hohen wirtschaftlichen Drucks und der immer kleineren Gewinnmargen, denen wir uns heute ausgesetzt sehen.

Angesichts der vernetzten und zunehmend komplexen Welt, die sich rasanter als je zuvor weiterentwickelt, ist es uns als AGVS-Mitglieder ein ganz besonderes Anliegen, die besten Dienstleistungen anzubieten. Für eine erfolgreiche und mobile Gesellschaft.

Herzliche Grüsse

Dominique Kolly
Präsident der Nutzfahrzeug-Kommission
und AGVS-Zentralvorstandsmitglied



Weiter mit Bildung

→ Mit der STFW praxisnah zum Berufserfolg.

AUTOMOBIL-DIAGNOSTIKER PW/NFZ

→ eidg. Fachausweis
September 2017 - Juli 2019

BETRIEBSWIRT IM AUTOMOBILGEWERBE

→ Höhere Fachprüfung
August 2017 - Juli 2019

WERKSTATT-KOORDINATOR

→ eidg. Fachausweis
September 2017 - Juli 2019

KUNDENDIENSTBERATER IM AUTOMOBILGEWERBE

→ eidg. Fachausweis
Januar 2017 - März 2018

STFW
SCHWEIZERISCHE
TECHNISCHE FACHSCHULE
WINTERTHUR

JETZT ANMELDEN:
**LEHRGANG
KUNDENDIENST-
BERATER**

START: JANUAR 2017
www.stfw.ch/akb

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



Jean-Christophe Muller neuer Präsident von Honda Suisse

Jean-Christophe Muller ist seit dem 1. Oktober neuer Präsident von Honda Suisse und Delegierter des Verwaltungsrates der sechs Schweizer Honda-Filialen. Er tritt die Nachfolge von Hiroshi Nomura an, der weiterhin in beratender Funktion im Unternehmen tätig ist.



Jean-Christophe Muller.

Home Instead fährt Hyundai

Sechs Mitarbeitende von «Home Instead Zürcher Oberland» sind ab sofort mit einem Hyundai i20 unterwegs. Die firmeneigene Flotte rechnet sich für das Unternehmen nicht

nur auf der Kostenseite, sondern bringt auch einen positiven Werbeeffect. Ende September übergab Marco Solero von der Hyundai Vertretung in Fehraltorf die sechs Dienstwagen an Claude Schnierl und sein Team. «Home Instead» hat sich auf die kompetente und herzliche Betreuung von Seniorinnen und Senioren zuhause spezialisiert und beschäftigt rund 2000 Mitarbeitende in derzeit 18 Geschäftsstellen in der ganzen Schweiz.

Nutzfahrzeug-Markt im Soll

Die bisherigen Jahres-Trends auf dem Nutzfahrzeug-Markt in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein haben sich auch im dritten Quartal fortgesetzt. Während die Lieferwagen nach neun Monaten mit 1,5 Prozent leicht im Minus liegen, ist die Nachfrage nach Lastwagen gestiegen. Insgesamt wurden 22 791 Lieferwagen und 3204 (+5,4%) schwere Nutzfahrzeuge verkauft.

Noch besser zeigt sich die Lage bei den Personentransportfahrzeugen. Bis und mit

September kamen davon 3884 Stück auf die Strassen, ein Plus von 11,2 Prozent oder 392 Einheiten gegenüber 2015. Mit 3131 Campern machen diese einen Grossteil des Marktes aus, der Rest verteilt sich auf (Klein-)Busse, Cars und übrige Fahrzeuge.

Cecra: Herrenschmidt einstimmig gewählt

Die Mitgliederversammlung des Europäischen Verbands des Kraftfahrzeuggewerbes (Cecra) hat Jean-Charles Herrenschmidt einstimmig an die Spitze der Organisation gewählt. Der 55-jährige Franzose löst seinen Landsmann Jean-Paul Bailly ab, der das Amt des Präsidenten seit 2010 innehatte. Jean-Charles Herrenschmidt leitet die französische Automobilhandelsgruppe Metin, welche die PSA-Marken sowie VW, Audi, Seat, Skoda und Kia an verschiedenen Standorten in der Region Ile-de-France vertreibt. Derzeit beschäftigt das Unternehmen bei einem Umsatz von 450



Jean-Charles Herrenschmidt (links) und Jean-Paul Bailly.

Millionen Euro 1100 Mitarbeiter und verkauft 24 000 Neu- und Gebrauchtwagen pro Jahr.

Scania S-Serie ist «Truck of the Year 2017»

Scania erhält 2017 die renommierte Auszeichnung «International Truck of the Year». Die Jury, die aus 25 Fachjournalisten aus ganz Europa besteht, begründete ihre Entscheidung mit folgenden Worten: «Die neue Baureihe von Scania ist ein Spitzenprodukt im Nutzfahrzeugsegment, das nicht nur den heutigen, sondern auch den zukünftigen Transportbedürfnissen gerecht wird.» Die Auszeichnung gilt der S-Serie – der neuen Kabine mit flachem Boden, die primär für Fernverkehrs-Lastwagen konzipiert ist. Zusätzlich zum Komfort und dem Platzangebot sind die S-Fahrerhäuser auch mit zwei Seitenairbags erhältlich – eine Sicherheitsleistung, die Scania als erster Hersteller in der Nutzfahrzeugbranche bietet (siehe Seite 10). Die neue Modellreihe stellt die bisher grösste Investition in der 125-jährigen Firmengeschichte von Scania dar. Insgesamt investierten die Schweden umgerechnet 2,2 Milliarden Franken.



Home Instead: Grund zur Freude: Die Teams von Home Instead Zürcher Oberland und Hyundai bei der Übergabe der neuen i20-Flotte.

Unternehmerische Freiheit

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



VW: Ausgezeichnet (v.l.): Oliver Stegmann, Markenchef VW PW Schweiz; Christian Muheim, AMAG Sorengo; Fredi Hug, AMAG Schlieren; Christian Pargger, Pargger AG, Stans; Ivan Ballinari, AMAG Breganzona; Reto Zehnder, Serviceleiter VW PW Schweiz; Jörn Miether, Volkswagen AG, After Sales Marktsteuerung

VW zeichnet Partnerbetriebe für Servicequalität aus

Volkswagen hat seine besten Schweizer Servicebetriebe mit dem Volkswagen Service Quality Award (VSQA) ausgezeichnet. Es wurden diejenigen Betriebe gekürt, die in den vergangenen zwölf Monaten bei Servicequalität und Kundenbindung die besten Resultate erzielt haben.

Auf Basis der Ergebnisse aus den Kundenzufriedenheitsbefragungen wurden vier Schweizer Betriebe ausgezeichnet: Pargger AG, Stans, AMAG Breganzona, AMAG Sorengo und AMAG Schlieren.

Neuer Head für autoricardo.ch und car4you.ch

Jens Sickendieck ist neuer Leiter von autoricardo.ch und car4you.ch. Der 37-Jährige war zuletzt Geschäftsführer bei Sixt



Jens Sickendieck.

Leasing und als solcher verantwortlich für das operative Geschäft in der Schweiz. Der studierte Betriebswirt bringt zudem langjährige Erfahrung mit als Unternehmensberater im Automobilbereich sowie im Bereich Marketing und Sales mit.

Leichte Abschwächung bei den Zulieferern

Der positive Trend der letzten zwei Quartale hat sich nicht fortgesetzt. Die aktuelle Situation im Garagenzulieferbereich im Bezug auf Umsatz und Ertrag ist gegenüber dem Vorquartal leicht rückläufig. Dies ergab eine Erhebung bei den im SAA swiss automotive aftermarket organisierten Unternehmen. Das Niveau ist aber nach wie vor ansprechend; dies dürfte gemäss dem SAA Konjunkturbarometer auch im 4. Quartal 2016 so bleiben.

Schlechten Umsatz melden 8 Prozent der Unternehmungen (Vorquartal 0%), befriedigend wie im Vorquartal 58 Prozent und gut 34 Prozent (Vorquartal 42%). Ebenfalls einen leichten Rückgang zeigt der wichtigste Indikator «Ertragslage». Noch bei 30 Prozent (Vorquartal 31%)

ist die Ertragslage gut. Für 62 Prozent ist sie befriedigend (Vorquartal 65%) und für 8 Prozent (Vorquartal 2%) schlecht. Erfreulich ist, dass fast alle meldenden SAA-Mitglieder, die Beschäftigungslage als gut oder befriedigend beurteilen.

Würth AG eröffnet neuen Handwerker-Shop in Zürich

Seit Anfang Oktober betreibt die Würth AG an der Bernerstrasse Nord 202 in Zürich-Altstetten einen Shop. Garagisten und andere Handwerker können dort Werkzeuge, Verbrauchsmaterial und Arbeitskleider beziehen. Der neue Handwerker-Shop ist der 38. in der Schweiz und der einzige in der Stadt Zürich. Die Profis finden über 4500 Artikel für den Sofortbedarf. Das Sortiment reicht von Handwerkzeugen, Maschinen, Auto-Kleinteilen, Schrauben, Dübeln, Chemie- und Arbeitsschutzprodukten bis zu modischer Berufsbekleidung und Arbeitsschuhen. Die Produkte werden übersichtlich

präsentiert, es gibt fachkundige Beratung, man kann die Produkte vor Ort ausprobieren und miteinander vergleichen. Der Laden ist an die Autobahn angebunden und hat Gratis-Parkplätze direkt beim Haus.

AUTOINSIDE kann Auflage steigern

Das AUTOINSIDE wächst weiter: Die von der WEMF beglaubigte Auflage beträgt für die Gesamtausgabe 11 882 (+139). Damit hat AUTOINSIDE weiterhin die grösste Abdeckung bei Entscheidungsträgern in Garagen und Werkstätten. Das ist nicht selbstverständlich. Die Auflage von «Auto&Wirtschaft» sank im gleichen Zeitraum um 367 auf 5989.

Die AGVS-Websites realisierten zum 2-Jahr-Jubiläum eine Rekordmarke: 44 333 Nutzer, 62 809 Sitzungen und 162 723 Seitenaufrufe im September sind ein eindrücklicher Nachweis, dass der Online-Auftritt des AGVS bei den Nutzern sehr gut ankommt.

Täglich aktuelle News:
www.agvs-upsa.ch



Der Eingangsbereich des neuen Würth-Shops in Zürich Altstetten.

le GARAGE,
das partnerschaftliche
Garagenkonzept Ihrer ESA



le GARAGE

Die Marke Ihrer Wahl

66. IAA Nutzfahrzeuge in Hannover

Brummis werden digital



Die Nutzfahrzeugbranche demonstrierte an der IAA Nutzfahrzeuge in Hannover getreu dem Messe-Motto «Ideen sind unser Antrieb» ihre Innovationskraft und ihren Pioniergeist. Elektromobilität, Digitalisierung und urbane Logistik waren die grossen Themen. Sascha Rhyner, Redaktion

■ Die Nutzfahrzeugbranche ist im Vergleich mit dem PW-Bereich auf der Überholspur – zumindest was die Innovation betrifft. Die war auch an der 66. IAA Nutzfahrzeuge in Hannover zu sehen und spüren. Die weltweit grösste Mobilitätsmesse weckte entsprechend das Interesse des Fachpublikums und lockte mehr Besucher an als die 65. IAA Nutzfahrzeuge 2014 – trotz leicht kürzerer Messedauer. «Die IAA hat unsere Erwartungen übertroffen», erklärte Matthias Wissmann, Präsident des Verbands der Automobilindustrie (VDA), an der Abschluss-Medienkonferenz in Hannover. Dabei hat sich die IAA Nutzfahrzeuge weiter zu einer professionellen Fachmesse der Entscheider entwickelt. Der Fachbesucheranteil stieg um zwei Prozentpunkte auf 86 Prozent. Dabei sind acht von zehn Fachbesucher Entschei-

der. Bei ausländischen Fachbesuchern waren es sogar neun von zehn, wie repräsentative Besucherbefragungen zeigen.

Eine immer grössere Bedeutung nehmen an der weltweiten Leitmesse die Zulieferer ein. Jeder zweite der 2013 Aussteller zählte zu dieser Herstellergruppe und ein Grossteil der 332 Weltpremieren und über 100 Europapremieren, die an den neun Tagen in Hannover präsentiert wurden, waren von Zulieferunternehmen. «Die Digitalisierung ist der grösste und umfassendste Innovationstreiber», so Wissmann. Moderne Informationstechnologien und das mobile Internet beeinflussen die Entwicklung der Mobilität nachhaltig. «Die Vernetzung und Automatisierung des Nutzfahrzeugs geht weiter über die bisher bekannten Assistenzsysteme hinaus. Das automatisierte Fahren ist ein

erster, eminent wichtiger Schwerpunkt dieser IAA.»

90 Prozent der Unfälle vermeidbar

Vor allem im Bereich Sicherheit wird die Digitalisierung zum wichtigen Begleiter. Entsprechend präsentierten Hersteller und Zulieferer spannenden Neuigkeiten und Visionen (siehe Seiten 10-11). Auch der deutsche Verkehrsminister Alexander Dobrindt (im Bild oben) zeigte sich fasziniert. Gerade die seit 2015 in der EU für neue LKW vorgeschriebenen Notbremsassistenten könnten helfen, schwere Unfälle mit Lastwagen zu verhindern. Gerade an Stauenden kommt es immer wieder zu folgeschweren Kollisionen. Bei einem Auffahrunfall auf der A2 bei Ambri-Piotta am 26. Juli 2016 starb eine Familie mit zwei Mädchen im Alter von 8 und



Schwere Auffahrunfälle wie im Sommer 2016 auf der A2 sollen durch intelligente Assistenzsysteme verhindert werden.

12 Jahren, als ihr Auto zwischen zwei Lastwagen eingeklemmt wurde. In Deutschland errechnete die Unfallforschung der Versicherer (UDV), dass Auffahrunfälle mit einem leistungsfähigen Notbremsassistenten in 80 bis 90 Prozent der Fälle vermeidbar wären. Noch können die Chauffeure das Notbremsystem mit einem einfachen Knopfdruck ausschalten.

Daneben war die Reduktion der CO₂-Emission zentral. «Gemeinsame Anstrengungen im Güterverkehr sind hier erforderlich und die europäischen Nutzfahrzeughersteller haben dazu konkrete Vorschläge auf den Tisch gelegt», sagte Wissmann. Die CO₂-Emissionen könnten dank einem umfassenden, integrierten Ansatz bis 2020 gegenüber 2005 um weitere 20 Prozent sinken. «Auf der Antriebsseite werden wir künftig einen breiten Mix erleben», ist Wissmann überzeugt. «Im Fernverkehr behält der Diesel vorerst seine tragende Rolle. Auch Hybrid- und Elektroantriebe werden immer wichtiger, vor allem bei den leichten Nutzfahrzeugen im Liefer- und Verteilerverkehr.» Einen zusätzlichen Beitrag könnte auch das Platooning (siehe Seiten 16-17) leisten.

Packende Live-Demonstrationen

«Ein Leben ohne Nutzfahrzeuge würde uns ins Mittelalter zurückwerfen», sagte Wissmann an der Eröffnung der 66. IAA Nutzfahrzeuge in Hannover. «Es gäbe keine Müllabfuhr, keine Strassenreinigung, kein Räumdienst im Winter. Das Leben ohne Nutzfahrzeug wäre weder komfortabler noch sicherer», betonte er in seiner Rede. Ein Grossteil aller Güter würde heute wie auch in Zukunft mit Nutzfahrzeugen ausgeliefert. «Der E-Commerce-Umsatz ist seit dem Jahr 2000 um das 17-Fache gestiegen», unterstrich

er die Bedeutung der Nutzfahrzeugbranche. Wie der Onlinehandel in Zukunft aussehen könnte, erlebten die Besucher am eigenen Leib: An einer Live-Demonstration wurde vor der Halle 19 per Lieferdrohne ein fliegendes Frühstück serviert.

Auf grosses Interesse stiessen die Vorführungen im Rahmen der «New Mobility World Live» mitten auf dem Messegelände.



Liegt die Zukunft der Feinverteilung bei Lieferdrohnen?

Auf den Zuschauertribünen wurden immer wieder Handys gezückt, um das Staunen zu Hause oder bei Kollegen abermals hervorzurufen. Vor allem die Manöver mit den grossen Sattelschleppern wie automatisches Absatteln, mitlenkende Achsen oder über das Tablet gesteuert rückwärts um die Ecke fahren, sorgten für grosse Augen. <



Obwohl die Messe weniger lang dauerte als vor zwei Jahren, kamen 2016 mehr Besucher nach Hannover.



Die Live-Vorführungen nördlich der Halle 26 stiessen auf grosses Interesse.



ZF lud an seinem Stand mit einem äusserst spektakulären Cockpit, das auch den deutschen Verkehrsminister Alexander Dobrindt faszinierte. Gemeinsam mit WABCO realisierte ZF im Innovation Truck 2016 den Evasive Maneuver Assist. Dabei leitet der LKW eigenständig ein Notbrems- und Ausweichmanöver ein, sollte sich der Truck ungebremst auf ein Hindernis zubewegen – etwa ein Stauende. Das Assistenzsystem soll das stabile Ausweichen dank Vernetzung mit den Stabilitätsystemen von Zugfahrzeug und Anhängern problemlos beherrschen.



Sicherheit wird bei Scania traditionell gross geschrieben. An der IAA präsentierten die Skandinavier Seitenairbags, die beim Umkippen des Lastwagens die Unfallfolgen für Fahrer und Beifahrer mindern sollen. Die grossen Luftkissen spannen sich über die komplette Fensterhöhe und -breite.



Kameras und Monitore statt Spiegel: Gleich mehrere Hersteller und Zulieferer präsentierten quasi das Ende des klassischen Seitenspiegels – zugunsten der Sicherheit und der Aerodynamik. Bis zu acht Kameras am Lastwagen liefern Bilder auch von toten Winkeln wie vom Bereich direkt vor der Motorhaube, der für den Fahrer kaum bis gar nicht einsehbar ist. Gezeigt werden die Bilder dem Chauffeur auf grossen Monitoren in der Kabine. Weil die Kameras aerodynamischer sind als die teilweise serviertablettgrossen Aussenspiegel, dürften sie Spiegelkamera-Systeme den Spritverbrauch um ein bis zwei Prozent verringern.



Der Reifenhersteller Hankook präsentierte auf der IAA erstmals einen Leichtlaufreifensatz für den Fernverkehr mit dem Rollwiderstandslabel A für alle Achspositionen. Der Spritsparpneu trägt den Namen E-Cube Blue und soll laut Hersteller den Treibstoffverbrauch um bis zu acht Prozent reduzieren.



Continental bringt das aus vielen PW bekannte Head-up-Display in den Lastwagen. Die Technologie wurde im Innovationstruck verbaut und projiziert wichtige Fahrinformationen als farbiges Bild in das Sichtfeld des Fahrers. Kunden können entscheiden, ob die Anzeige im oberen oder unteren Sichtfeld eingeblendet wird.



Eine Besonderheit zeigte abseits der grossen Hersteller das französische Unternehmen Libner mit dem Konzept «Base Intelligente de Logistique» (B.I.L.). Um das Frachtgut auf der letzten Meile auch an schwer zugängliche Zielorte bringen zu können, entwickelte Libner einen Mini-Elektro-LKW, der auf der Ladefläche des Lastwagens mitgeführt wird. Das Fahrzeug hat eine Reichweite von 80 km, eine Höchstgeschwindigkeit von 45 km/h und eine maximale Nutzlast von 600 kg. Geladen wird das Elektrowägelchen jeweils dann, wenn es auf der Ladefläche steht und auf den nächsten Einsatz wartet. Libner will ab 2017 400 bis 500 Einheiten pro Jahr produzieren.

Sind Sie unser neuer Partner?

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



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



Damit Ihre Nerven
im Schadenfall nicht
auf die Hebebühne
müssen.

[generali.ch/kmu](https://www.generali.ch/kmu)

Generali, der 12-Zylinder unter
den Unternehmensversicherern.

Zugehört und verstanden. Ihre Bedürfnisse, unsere Lösungen.



Das Original von Finkbeiner

Mobile Radgreif-Hebeanlagen

■ PR. Die mobilen EHB Radgreif-Hebeanlagen von Finkbeiner bieten Ihnen grösstmögliche Flexibilität – sogar wireless.

Als traditionsreiches, familiengeführtes Unternehmen, gegründet im Jahre 1927, steht die Firma Finkbeiner für hohe Innovationskraft und Flexibilität. Entwicklungen mit höchstem Mass an Sicherheit, Zuverlässigkeit und Qualität sind eine Selbstverständlichkeit. Im Jahre 1981 entwickelte und patentierte Finkbeiner die weltweit erste Radgreif-Hebeanlage mit hydraulischem Antrieb – einzigartig und wegweisend. Bis heute wurden die EHB Modelle konsequent weiterentwickelt. Deren System hat sich auf dem internationalen Markt überaus erfolgreich gegen die Technik mit Spindelantrieb durchgesetzt. Mit bewährter Konstruktion und modernster Steuerung sind die mobilen EHB Radgreif-Hebeanlagen das flexibelste Hebesystem am Markt. Für leichte Nutzfahrzeuge bis zu schweren Sonderfahrzeugen. Die Hebebühne EHB wireless mit Batterieantrieb und Funksteuerung ist unabhängig vom Stromnetz und durch den Wegfall von Verbindungskabeln überall äusserst vielseitig einsetzbar.

Ein breites und vielseitiges Angebot an Garageneinrichtung für die Nutzfahrzeug-Werkstatt steht Ihnen bei der ESA bereit – lassen Sie sich von Ihrem Gebietsleiter beraten, es lohnt sich. <



Die mobile Radgreif-Hebeanlage von Finkbeiner im Einsatz.

Klar können
Sie Kunden so
in Ihren Laden locken ...



... mehr Neukunden
erreichen Sie, wenn Sie auch auf
den Werbebrief setzen.



Die Wirkung macht den Unterschied.

Gewinnen Sie als KMU günstig Neukunden, indem Sie auch auf PromoPost, also unadressierte Werbesendungen, setzen. Wir sagen Ihnen wie: post.ch/wirkung-kmu

DIE POST 
Gelb bewegt.



Bestens ausgerüstet. Auf allen Pisten.

**1 Jahr
gratis
tanken*!**

Jetzt registrieren unter
www.goodyear.ch
und mit etwas Glück
gewinnen!

*Promotionszeitraum:
Vom 01.01.2016 bis 31.12.2016:
3x Verlosung von
3x Tankgutscheinen im Wert
von je CHF 2'000.-

1. Verlosung: 01.05.2016
2. Verlosung: 01.10.2016
3. Verlosung: 01.01.2017



Der neue UltraGrip Performance Winterreifen.

Für ausgezeichnetes Handling unter allen winterlichen Bedingungen.

*NEU: Jetzt auch für SUV-Fahrzeuge erhältlich.



Rang 1 von 8



Goodyear
UltraGrip Performance Gen-1
225/45 R17 91H
empfehlenswert
Winterreifentest
★★★★★
www.test.tcs.ch 09/2016

Rang 3 von 13



Rang 1 von 8

GOODYEAR

MADE TO FEEL GOOD.

Neues von Ihrer ESA

Hocheffektive Waschanlagen für Nutzfahrzeuge



Truck
und Bus



■ PR. Fahrzeugwäsche ist nicht gleich Fahrzeugwäsche. Genau wie sauber nicht gleich sauber ist. Manche Unterschiede merkt man erst beim Inspizieren der Problemzonen am Chassis, an Dachkanten, Unterboden und an Auf- und Anbauten von Nutzfahrzeugen – oder auch langfristig am Zustand des Fahrzeuglacks.

Nutzfahrzeug-Waschanlagen von WashTec erfüllen nicht nur alle Erwartungen, sondern übertreffen sie sogar. Mit hocheffektiver Waschchemie und technischen Features bieten sie eine Performance, die überzeugt. Die wartungsarmen, robusten und langlebigen Komponenten garantieren eine hervorragende, vollautomatische Wäsche an einer Vielzahl von Fahrzeugtypen. Die Rahmenkonstruktion ermöglicht eine Waschbreite von 2,90 m und ist in der Höhe flexibel konfigurierbar von 3,30 m bis 4,95 m. Und auch für eine effiziente Vorreinigung bietet Ihnen die ESA, langjähriger Partner von WashTec, die passenden Kalt- und Heisswasser-Hochdruckreiniger.

Meine
ESA+
Zusammen sind wir stark

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. <

 www.esa.ch

Die Garagen-Software für Frauen-Power.

Software-Anwenderinnen im Automobilgewerbe schätzen bei ihrem Dealer Management System die inneren Werte. Darum verzichtet Stieger auch auf jede Kosmetik und bietet pure Effizienz mit seiner führenden Garagensoftware. Als echter Wertschöpfungsbeitrag liefert die IT-Gesamtlösung maximalen Nutzen bei der intelligenten Steuerung aller betrieblichen Abläufe. Das schont Ressourcen und erhöht die Produktivität. Ein attraktives Gesamtpaket, das übrigens auch die Männer immer wieder begeistert.



STIEGER
SOFTWARE

we drive your business



Platooning

Immer schön der Reihe nach

Es wird immer enger auf den Schweizer Strassen. Prognosen rechnen in den nächsten 25 Jahren mit einer Zunahme des Güterverkehrs um 37 Prozent. Kann «Platooning» eine Lösung sein? Sandro Compagno, Redaktion



Elektronische Deichsel: Die LKW im «Platoon» sind via WLAN vernetzt. Bremsst oder lenkt das Führungsfahrzeug, tun es ihm die folgenden LKW gleich.

■ Diese 37 Prozent kommen nicht von irgendwoher: Das Bundesamt für Raumentwicklung (RAE) hat zusammen mit anderen Bundesstellen die Verkehrsentwicklung in der Schweiz bis 2040 anhand von Szenarien errechnet. Nicht nur der Güterverkehr nimmt zu, sondern auch der Personenverkehr (+25%). Dabei ist der Ausbau der Infrastruktur eine Möglichkeit, die Platznot zu lindern. Doch auch die LKW-Branche arbeitet an Optionen, den Verkehr zu verflüssigen – und gleichzeitig etwas für den Klimaschutz zu tun.

«Platooning» heisst die Zukunft, auf gut deutsch: «Im Konvoi fahren». Dazu müssen wir zunächst einiges vergessen, was wir in der Fahrschule gelernt haben: 50 Meter Abstand auf Autobahnen beispielsweise. Beim «Platooning» bewegen sich mehrere Lastwagen im Verbund. Der Abstand der einzelnen Trucks beträgt rund 10 Meter – oder 0,5 Fahrsekunden. Damit das funktioniert, sind die Lastwagen im Konvoi elektronisch miteinander verbunden. Nicht der Mensch am Lenkrad, sondern die Technik regelt Antrieb, Bremse und Len-

kung des Konvois. Nur das Führungsfahrzeug wird von einem Chauffeur gelenkt. Über WLAN werden seine Daten betreffend Geschwindigkeit und Lenkwinkel innert Sekundenbruchteilen an die nachfolgenden Fahrzeuge übermittelt. Diese fahren autonom. Die Trucker überwachen ihr Fahrzeug, greifen aber nur ein, wenn es nötig ist. «Die Ära des reinen Truckers geht zu Ende», sagt Eckehardt Rotter vom deutschen Verband der Automobilindustrie (VDA).

Megatrend der Branche

Autonomes Fahren ist einer der Megatrends der gesamten Branche – nicht erst seit der tödlichen Irrfahrt eines Tesla im Mai in Florida. So verkehrt in einem Erzbergwerk in Nordschweden ein autonom fahrender Volvo-Truck. Dieser legt bis zu 1300 Meter unter Tage zwischen sieben und zehn Kilometer täglich zurück. Er erkennt Minenarbeiter, bremsst und hupt, wenn sich ihm ein Hindernis in den Weg stellt.

Doch eine öffentliche Strasse ist ein weit komplexeres System als ein Erzbergwerk. Daimler testete im Juli drei Actros-Sattelzüge im «Platoon» auf einer Autobahn. Und schon im April hatten mehrere Hersteller (Mercedes-Benz, DAF, Iveco, MAN, Scania und Volvo) ihre Sattelschlepper im Rahmen der «European Truck Platooning Challenge» in einer Sternfahrt nach Rotterdam geschickt.

Und in der Schweiz?

Die Hersteller gehen davon aus, dass die Technologie bis 2020 so weit ausgereift ist, dass sie in Serie gehen kann. Doch das genügt nicht. «Beim autonomen Fahren ist die Technik sicher weiter als die Politik», stellt Thomas Rohrbach, Mediensprecher beim Bundesamt für Strassen (Astra), fest. Denn für «Platoons» auf Europas Strassen müssen zuerst einmal die Strassenverkehrsordnungen angepasst werden. Das kann zeitraubend sein. In der Schweiz kommen noch landestypische Besonderheiten dazu. Rohrbach: «Unsere Autobahnen sind im Grunde keine Fernstrassen, sondern eine landesweite Ortsumfahrung...» Das heisst, alle paar Kilometer stört eine Ein- und Ausfahrt den Verkehrsfluss (und einen allfälligen Konvoi). Und auf der Nord-Süd-Achse, wo «Platooning» durchaus einen Sinn ergeben könnte, genau dort zielt die Politik auf die Verlagerung des Transitverkehrs auf die Schiene.

Dabei ist der Effekt des Fahrens im Konvoi durchaus einleuchtend: Fahren Lastwagen in geringerem Abstand, brauchen sie weniger Platz, sind sie miteinander verbunden, dürfte sich auch die Sicherheit erhöhen. Und sie brauchen weniger Treibstoff, weil das Fahren im Windschatten den Luftwiderstand deutlich verringert.

Klar ist, dass das vorderste Fahrzeug und jenes am Ende des Konvois am wenigsten profitieren – auch das kann jeder Velorennfahrer bestätigen. Für das Führungsfahrzeug liegen immerhin 2 bis 3 Prozent Treibstoff-Ersparnis drin, weil am Fahrzeugheck die Luft etwas weniger verwirbelt wird. Die Wirbel bleiben das Problem des Schlusslichts im Konvoi, das auf 7 Prozent kommt. Für die LKW in der Mitte rechnen Experten mit einer Einsparung von 16 Prozent! Wie diese auf die einzelnen Teilnehmer des Konvois aufgeteilt wird, dürfte eine spannende Fallstudie für angehende Ökonomen sein.

Auch für angehende Juristen dürfte es interessant werden: Wer haftet, wenn es wirklich mal kracht? <



Das Ende der «European Truck Platooning Challenge»: Der Scania-Konvoi nähert sich dem Hafen von Rotterdam.



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

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



■ Ein Gang durch die Werkhallen in Münchenbuchsee bringt den Wandel auf den Punkt: Mechatroniker Thomas Wirz beugt sich über sein Notebook und analysiert damit die Software des Volvo-Trucks hinter ihm. Nur wenige Meter entfernt führt eine schmale Treppe auf ein Zwischengeschoss mit schweren Gerät: Hierher können mit einem Kran ganze Motoren, Getriebe oder Achsen zur Revision gehoben werden. Doch die alten Maschinen stehen aufgrund der verbesserten Qualität still. «An vielleicht zwei Tagen in

der Woche wird oben noch gearbeitet», erklärt Betriebsleiter Andreas Bertschi und fügt fast trotzig an: «Aber unseren Lernenden bringen wir das noch bei.»

Mechatroniker Thomas Wirz kann das: «An meiner LAP waren noch Löten und Schweißen gefragt.» Heute wünscht sich der 38-Jährige an manchen Tagen, er wäre in der Lage, selber Software zu programmieren.

Geduld und Überzeugungsarbeit

48 Lernende beschäftigt Volvo Trucks

schweizweit – das sind 18 Prozent von total rund 250 Mitarbeitenden in den sieben eigenen Betrieben der Volvo Group (Schweiz) AG. Zehn davon machen ihre Berufslehre in Münchenbuchsee, wo Volvo und Renault Trucks verkauft, gewartet und repariert werden. Das Netz der Volvo Group (Schweiz) umfasst 18 Marktpartner. Auch die elf privaten Marktpartner bilden Lernende aus.

Bei Volvo ist man stolz auf die vielen Lernenden. Denn der Kampf um die Talente wird von Jahr zu Jahr härter. Gegenüber

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



T: 062 285 61 30

F: 062 285 61 01

E: info@fibag.ch

«Garagistenzmorge» im Volvo Truck Center in Münchenbuchsee BE

Auf der Jagd nach Talenten

Die Berufsbilder im Autogewerbe wandeln sich rasend schnell. Wer heute die Voraussetzungen für eine Lehre als Mechatroniker mitbringt, der schafft auch die Aufnahmeprüfung an eine Mittelschule. Das hat Folgen für die Suche nach geeigneten Lernenden. Andreas Bertschi, Betriebsleiter von Volvo Trucks in Münchenbuchsee BE und Saint Blaise NE, erklärt sein Rezept.

Sandro Compagno (Text) und Mario Borri (Fotos), Redaktion



AUTOINSIDE erklärt Andreas Bertschi, mit welchen Mitteln er ihn führt: In den Schulen der Region stellt er seinen Betrieb und die angebotenen Lehrstellen vor. Dazu tritt er an zahlreichen regionalen Events mit Messeständen und eigenen Lehrlingen auf: sei es die Berner Ausbildungsmesse (BAM), transport.ch oder auch das Trucker Festival in Interlaken. Bertschi: «Dazu kommen die Programme und Aktionen des AGVS, die wir natürlich unterstützen.»

Er erfahre ein grosses Interesse seitens

der Schüler: «Sie besuchen unsere Standaktionen, sie absolvieren Schnupperlehren. Aber bis sie dann einen Lehrvertrag unterschreiben...» Bertschi bricht den Satz ab und rollt mit den Augen. Die Aussage ist klar: Es braucht viel Geduld und Überzeugungsarbeit, um geeignete Jugendliche zu finden. Immerhin: «Bisher ist es uns gelungen, die Lehrstellen mit guten, motivierten Lernenden zu besetzen.» Auch dank dem «Joker», wie der umtriebige Betriebsleiter unser duales Bildungssystem nennt.



Betriebsleiter Andreas Bertschi.

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

Richtig schmieren.

Hochleistungs-Schmierstoffe von Mobil.

FIBAG

Fibag AG
Lischmatt 17
4624 Härkingen

Rosige Zukunftsaussichten

«Die Fähigkeiten, die ein Mechatroniker-Lehrling heute mitbringen muss, bringen diesen auch an ein Gymnasium», umreist Bertschi ein Kernproblem auf der Jagd nach Talenten, das durch die Demographie noch verschärft wird: «Aktuell starten gerade geburtenschwache Jahrgänge in die Berufslehre.» Dabei sind die Zukunftsaussichten der Branche durchaus rosig. Derzeit treibt die

Euro 6-Abgasnorm die Verkaufszahlen in die Höhe. Die Mehrkosten, die einem Lastwagen der Euro-5-Norm ab 2017 mittels LSWA auferlegt werden, zwingen viele Transporteure, ihre Flotte zu erneuern. (Die ausrangierten LKW werden dann in den Osten verkauft, von wo sie dann wieder, mehr oder weniger gut gewartet, durch die Schweiz brettern, aber das ist eine andere Geschichte...) Mittel- und langfristig gehen sämtliche Prognosen

von einer weiteren Zunahme des Güterverkehrs in der Schweiz und Europa aus. «Natürlich ist hierbei der kombinierte Verkehr ein Thema», ergänzt Volvo-Marketingchef Remo Motta, «aber für die letzte Meile wird auch in Zukunft der LKW benötigt.»

Wichtig sind Bertschi nicht nur die zukünftigen Mitarbeiter, sondern auch die Aus- und Weiterbildung der Bestehenden. «Drei Viertel der Kader von Volvo Trucks sind eigene



Auf sechs Werkstatt-Bahnen wird in Münchenbuchsee gearbeitet. Dazu kommen ein Prüfcenter und eine Waschstrasse.

**Gemeinsam
mehr
erreichen.**



Das reichweitenstarke Fahrzeugnetzwerk der Schweiz

Nutzen Sie das neue Angebot von autorricardo.ch und car4you.ch und profitieren Sie von unschlagbaren Paketen und zusätzlichen Angeboten, welche Ihren Fahrzeugverkauf unterstützen.

Alle Infos unter: autorricardo.ch/haendler oder 041 769 34 64



Arbeit am Computer: Mechaniker Thomas Wirz.

Lernende», rechnet er vor – sichtlich stolz. «Jeder Mitarbeiter absolviert pro Jahr mindestens vier Ausbildungstage am Volvo-eigenen Schulungszentrum in Dällikon.» Genutzt werden auch die Angebote des AGVS. Dazu haben die Volvo-Mitarbeitenden die Möglichkeit, sich temporär in einen anderen Sprachraum versetzen zu lassen, um neue Sprachen und Kulturen kennenzulernen. Das kann für einen Deutschschweizer die Romandie sein, aber auch Schweden. Bertschi weiss, wie wichtig das ist: Sein Weg führte ihn nach einer Mechaniker-Lehre via Genf und Mailand bis nach Australien, später nach Deutschland und zurück ins Berner Seeland. Manchmal ist der Weg das Ziel. <

Marktführer im Bereich der Hybride

Das Truck Center in Münchenbuchsee ist für Volvo das Kompetenzzentrum für Hybridbusse. Volvo ist in dieser Sparte der Marktführer in der Schweiz. Rund 100 Volvo-Hybridbusse verkehren in der Schweiz, weitere 21 werden aktuell auf ihren Einsatz für Bernmobil vorbereitet. Im städtischen Stop-&-Go spart ein Hybrid-Bus gegenüber einem herkömmlichen Diesel rund 25 Prozent an Treibstoff. Noch einen Schritt weiter geht ein Projekt für vier voll-elektrische Kehrriktwagen, die Volvo Trucks gemeinsam mit Designwerk in Winterthur und dem Kehrriktwagenaufbau-Lieferanten Contena-Ochsner vorantreibt. Das Pilotprojekt wird vom Bundesamt für Energie unterstützt und als Leuchtturmprojekt geführt. Die vier 26-Töner werden in der Lage sein, ihr Tagesprogramm voll-elektrisch zu absolvieren. Der erste dreiachsige elektrische Kehrriktwagen wird schon 2017 im Berner Seeland zu bewundern sein.



21 Hybridbusse von Volvo warten auf ihren Einsatz für Bernmobil.

Die Neue Formel Car Care

Maximale Power mit unserer neuen Premium-Linie



www.facebook.com/ChristCarwashShop

Christ

CAR CARE

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

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



Konjunkturprognose BAKBASEL

Auf die Boom-Phase folgt

Der Boom im Neuwagenmarkt neigt sich dem Ende zu. Dafür kaufen Herr und Frau Schweizer wieder mehr Occasionen. So lassen sich die ersten neun Monate 2016 in der Autobranche zusammenfassen. Für das ganze Jahr rechnet das Wirtschaftsforschungs- und Beratungsinstitut BAKBASEL mit einem Rückgang bei den Neuwagen von 3,7 Prozent und einem Plus bei Gebrauchtwagen von 1,2 Prozent gegenüber 2015. BAKBASEL



Neuwagen warten auf ihre Auslieferung zum Garagisten: Aktuell werden in der Schweiz jährlich etwas mehr als 300 000 neue Personenwagen verkauft.

■ Der negative Trend bei den Neuwagen ist keine Überraschung. Die Aufhebung des Euro-Mindestkurses im Januar 2015 führte zu einem Boom bei den Neuwagen-Verkäufen. Weil durch den starken Franken die Preise sanken, zogen viele Autokäuferinnen und -käufer ihre Neubeschaffungen vor. 2016 setzte ein Gegeneffekt ein; die Immatrikulationszahlen neuer Personenwagen liegen nach den ersten neun Monaten kumuliert 3,1 Prozent unter Vorjahreswert. Ein Einbruch jedoch blieb aus: Die Auswirkungen der abgekühlten konjunkturellen Rahmenbedingungen sowie der Gegeneffekt zu den vorgezogenen Neubeschaffungen im Jahr 2015 wurden unter anderem durch das tiefe Preisniveau und die anhaltend gute Stimmung der Konsumenten gegenüber größeren Anschaffungen gedämpft.

Die starke Wachstumsphase bei den Neuimmatrikulationen 2015 setzte erst im Monat März richtig ein und hielt bis im Feb-

ruar 2016 an. Danach verzeichneten die Anmeldezahlen substantielle Einbussen gegenüber den Vorjahresmonaten, bis im September eine unerwartete Zunahme von acht Prozent erfolgte. Dennoch beschleunigte sich der Negativtrend auf Quartalsbasis stetig. Für das gesamte Jahr 2016 erwartet BAKBASEL einen Rückgang der Immatrikulationszahlen von Neuwagen um 3,7 Prozent auf 312 000 Fahrzeuge.

Occasionenmarkt reagiert mit Verzögerung

Die verzögerte Reaktion des Occasionenmarkts auf die Entwicklungen im Neuwagenmarkt widerspiegelt sich im Jahresverlauf 2016. Bis zur Jahreshälfte lagen die Handänderungen gegenüber Vorjahr um 3,6 Prozent im Plus. Im dritten Quartal erfolgte dann die Trendwende. Die Anzahl Halterwechsel reduzierte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 0,9 Prozent. BAKBASEL

rechnet auch für die verbleibenden Monate 2016 mit einem Rückgang der Handänderungen. Für das gesamte Jahr resultiert damit eine Zunahme der Verkaufsabschlüsse von 1,2 Prozent auf 865 000.

Leichte Rückgänge auch 2017

Die im Jahr 2015 vorgezogenen Neuwagenkäufe führen auch 2017 zu einem Rückgang der Anzahl neuimmatrikulierter Personenwagen. Gleichzeitig wird im kommenden Jahr die Nachfrage nicht durch Preissenkungen gestützt, was in der Kombination mit den Sättigungseffekten nach 2016 zu einem weiteren Rückgang der Neuanmeldungen führen dürfte. BAKBASEL prognostiziert für das kommende Jahr ein Minus von 3,4 Prozent, was 301 000 Neuimmatrikulationen entspricht.

Die Gegeneffekte zur starken Zunahme der Immatrikulationen neuer Personenwagen im Jahr 2015, die den Gebrauchtwagen-

ein leichter Rückgang

markt in der zweiten Jahreshälfte 2016 erreicht haben, setzen sich im kommenden Jahr fort. Sowohl nachfrage- wie auch angebotsseitig schwächt sich die Dynamik ab, sodass ein Rückgang der Anzahl Handänderungen von 1,1 Prozent auf 856 000 Halterwechsel für 2017 erwartet wird.

Risiken und Herausforderungen für das Autogewerbe

BAKBASEL prognostiziert für das Schweizer BIP 2017 eine Zunahme um 1,7 Prozent und 2018 um 2,0 Prozent. Damit setzt sich die Erfolgsgeschichte der Schweiz fort und die heimische Wirtschaft wird sowohl 2017 und 2018 ein höheres Wachstumstempo als die Wirtschaft der Eurozone erreichen. Voraussetzung für diese Basisprognose ist jedoch, dass sowohl inländische Risiken (keine Einigung mit der EU über Beibehaltung der Bilateralen bei der Umsetzung der Massenweinwanderungsinitiative) als auch globale Gefahren (z.B. starke globale Rückwirkung des Brexit oder harte Landung in China) sich im Prognosezeitraum nicht realisieren. Das Eintreffen eines oder mehrerer dieser Ereignisse dürfte auch die Entwicklung im Autogewerbe auf indirektem Weg beeinflussen.

In Ergänzung zum Autohandel und Werkstattgeschäft entwickelt sich das Dienstleistungsangebot der Schweizer Garagisten in den Bereichen Energieeffizienz, Sicherheit und Finanzen erfreulich – der Garagist entwickelt sich immer mehr zum Mobilitätsdienstleister in einem umfassenden Sinn. <

«Der Unternehmer lebt von der Hoffnung, nicht von der Angst»

Markus Hesse ist im Zentralvorstand des AGVS für den Bereich Handel zuständig. AUTOINSIDE sprach mit dem Geschäftsführer der Emil Frey AG in Ebikon-Luzern über die durchgezogenen konjunkturellen Aussichten der Branche.

Herr Hesse, die Konjunkturforscher von BAKBASEL prognostizieren für 2016 und 2017 eine Abschwächung im Neuwagen-Verkauf. Müssen sich die Schweizer Garagisten Sorgen machen?

Nein, das müssen sie nicht. In einem Jahr verkauft man etwas mehr Neuwagen, im anderen etwas weniger, das ist völlig normal. Ausserdem lebt der Unternehmer von der Hoffnung, nicht von der Angst. Die verkauften Stückzahlen beunruhigen mich nicht; mit rund 300 000 Personenwagen sind wir auf unserem Niveau in der Schweiz. Viel wichtiger als die Anzahl der verkauften Autos ist die Frage, was wir daran verdienen.

Und das ist zu wenig...

Richtig. Der starke Franken drückt auf die Margen. Die Preiserosion bei den Personenwagen betrug in den letzten Jahren weit über 20 Prozent. Wir sehen uns also mit sinkenden Umsätzen bei gleich bleibenden oder sogar steigenden Kosten konfrontiert. Ich denke da beispielsweise an die stetig steigenden Gebühren, zum Beispiel die Billag, die unsere Branche besonders trifft.

Gleichzeitig geht BAKBASEL von einem Wachstum des Bruttoinlandsproduktes 2017 und 2018 aus. Warum wirkt sich das nicht auf den Personenwagenmarkt aus?

Weil für das Wachstum des BIP andere Treiber verantwortlich waren als das Autogewerbe. Ich denke da an die Pharma- und Chemiebranche. Unsere Branche wächst vor allem durch die Zuwanderung. 2015 zum Beispiel wuchs die Zahl des Schweizer Fahrzeugbestandes um 80 000 Autos. Dies ist ziemlich genau die Grösse, die die Zuwanderung betrifft. Das heisst, dass die



AGVS-Zentralvorstand Markus Hesse.

Zunahme der Mobilität in der Schweiz einen direkten Zusammenhang mit der Zuwanderung hat.

Können die Ausfälle bei den Neuwagen im Occasionenmarkt aufgefangen werden?

Wie bereits erwähnt, haben wir einen gesättigten Markt, der von Wettbewerb nur so strotzt. Mit Occasionen kann ein Garagist noch ein Geschäft machen, hier ist er noch Unternehmer. Im Occasionengeschäft ist der Garagist sowohl beim Einkaufspreis wie auch im Verkauf und in der Bewirtschaftung des Wagenparks relativ frei. Im Neuwagengeschäft hat der Garagist aufgrund der Händlerverpflichtung keine grossen unternehmerischen Freiheiten mehr, was natürlich anderweitige Vorteile hat.

Entgegen allen Trends erlebten wir im September 2016 den zweitbesten Monat des Millenniums. Können Sie sich das erklären?

Das kommt immer mal vor, dass es in einzelnen Monaten Ausreisser nach oben oder unten gibt. Aber daraus Schlüsse zu ziehen, halte ich für wenig ergiebig – am Ende des Jahres werden wir sehen, wie es gelaufen ist. (sco)

Die Lastenträger.

THULE NORDRIVE MontBlanc uebler



Einfach Lasten tragen:
Trägersysteme für den privaten und professionellen Einsatz.

CHEMUWA



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



Erstmals auf der grossen Bühne: Eurotax Country Manager Eric Sagarra bei seiner Begrüssungsrede.

Gianfranco Galati (autoricoardo&car4you) und Heiko Haasler (Regional Manager Eurotax DACH).

Das Team der CG Car-Garantie Versicherungs-AG mit Axel Berger (2. v. l., Vorstandsvorsitzender) und Ina Berger (4. v. l., Leitung Marketing und PR).

29. Eurotax Branchentreffen

Viel Neues beim traditionellen Networking-Event

Das Eurotax Branchentreffen gehört neben der AGVS-Tagung und dem Genfer Auto-Salon zu den Top-Events der Schweizer Autobranche. Rund 450 Autoteile kamen am 27. September ins Mövenpick Hotel Regensdorf – und erlebten eine Premiere: Erstmals wurde der «Eurotax Award» für die wertstabilsten Automodelle vergeben. Mario Borri, Redaktion

■ Bereits zum 29. Mal organisierte Eurotax das beliebte Branchentreffen. Nach einigen Jahren im Seedamm Plaza Pfäffikon SZ, fand der Networking-Anlass heuer im Mövenpick Hotel Zürich Regensdorf statt. Begrüssung wurden die gut 450 Teilnehmer – Importeure, Händler und Garagisten, aber auch Spitzenvertreter aus Politik, Wirtschaft und Verbänden, darunter AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli – erstmals von Eric Sagarra.

In seiner Rede ging der neue Country Manager auf die Anforderungen der zunehmenden Marktdynamik für Datenanalysten wie Eurotax ein. Damit valide Prognosen – beispielsweise für die Berechnung von Restwertszenarien für Gebrauchtwagen – erstellt werden können, müssen diese auf einer fundierten, systematischen sowie reproduzierbaren Auswertung und Interpretation von Fakten basieren. Wer somit langfristig belastbare Aussagen über aktuelle Märkte und zukünftige Marktentwicklungen treffen wolle, müsse relevante Daten systematisch, kontinuierlich und vor allem langfristig sammeln, analysieren und interpretieren.

Kundenpflege als Notwendigkeit

Dass ein sorgsamer Umgang mit (Bestandes-)Daten auch mit Blick auf erfolg-

reiches Kundenbeziehungsmanagement ratsam ist, beleuchtete Axel Berger, Vorstandsvorsitzender der CG Car-Garantie Versicherungs-AG, in seinem Gastreferat zum Thema «Treue Kunden in fordernden Zeiten». Da bestehende Kunden im Laufe einer Kundenbeziehung deutlich mehr Ertragspotenzial aufweisen, als durch die Akquisition von Neukunden erzielt werden könne, sei die Kundenpflege kein Selbstzweck, sondern ökonomische Notwendigkeit. Erfolgreiche Händler messen deshalb gemäss Berger der Kundengewinnung, Kundenbindung und Kundenrückgewinnung entsprechend viel Gewicht bei.

Premiere: EurotaxAward

Erstmals wurden im Rahmen des Branchentreffens die wertbeständigsten Personenwagenmodelle der Schweiz ausgezeichnet. Der Restwert oder auch Wiederverkaufswert eines Fahrzeuges (nach einer definierten Nutzungszeit) kann bereits beim Kauf eines Neuwagens ein wichtiges Entscheidungskriterium darstellen. Wer deshalb nicht nur Marke und Modell, sondern auch die Ausstattung mit Bedacht wählt, kann übermässige finanzielle Einbussen beim Verkauf oder Eintausch seines Gebrauchtwagens weitgehend vermeiden.

In die Schlusswertung für den neu im Jahresturnus verliehenen EurotaxAward schafften es die jeweils drei wertstabilsten

EurotaxAward 2016: Die wertbeständigsten Personenwagenmodelle der Schweiz

| Kategorie | Rang 1 | RW | Rang 2 | RW | Rang 3 | RW |
|-----------|-----------------|------|----------------------|------|---------------------|------|
| City | Suzuki Swift | 49.6 | Hyundai i20 | 49.4 | Mini 3/5 Doors | 48.9 |
| Compact | Mercedes CLA | 54.5 | Audi A3/S3 | 48.9 | Mercedes A-Klasse | 48.3 |
| Business | Skoda Octavia | 48.7 | Audi A5/S5 Sportback | 48.0 | Subaru Legacy | 46.8 |
| Executive | Maserati Ghibli | 57.0 | Mercedes S-Klasse | 50.7 | Porsche Panamera | 47.4 |
| Sports | Porsche Boxster | 58.2 | Chevrolet Camaro | 55.2 | Porsche 911 Carrera | 54.8 |
| Van | Seat Alhambra | 53.2 | VW Sharan | 49.7 | Mercedes B-Klasse | 46.8 |
| SUV | Mazda CX-5 | 57.1 | Range Rover Sport | 55.6 | Range Rover Evoque | 54.1 |

Für den EurotaxAward berücksichtigt wurden 3-jährige Gebrauchtwagen mit einem signifikanten Angebots- und Verkaufsvolumen, serienmässiger Ausstattung sowie einer Fahrleistung von 50000 km. Angabe der Restwerte (RW) in Prozent des Listenpreises 2013.



Verbandspräsidenten unter sich: Peter Götschi (TCS) und Urs Wernli (AGVS).



Karl und Doris Bieri (Auto Zürich Car Show).



Der neu ernannte ESA-CEO Giorgio Feitknecht und Auto-Schweiz-Präsident François Launaz



Der alte und der neue Präsident der AGVS-Sektion Zürich: Fritz Bosshard und Christian Müller.

ten Gebrauchtwagen in insgesamt sieben Consumer-Kategorien. Moderiert von Heiko Haasler, Regional Manager DACH, und Nicolas Kunz, Marketing & Communications Manager, wurden schliesslich diejenigen Fahrzeuge prämiert, die als dreijährige Gebrauchtwagen gemäss Eurotax-Marktanalyse den geringsten Wertverlust aufweisen.

Zum Abschluss des formalen Teils begeisterte Peter Brandl, Berufspilot, Unter-

nehmer und Kommunikationsexperte, die Gäste des Eurotax-Branchentreffens mit seinem mitreissenden Impulsreferat. Gemäss Brandl geschehen Unfälle in der Fliegerei mehrheitlich nicht wegen technischer Pannen, sondern aufgrund von Kommunikationsproblemen und Missverständnissen. Dass sich die daraus gewonnenen Erfahrungen und Erkenntnisse auch auf alltägliche Situationen aus dem Unternehmens- und Arbeitsalltag übertra-

gen lassen, sorgte für überraschende Aha-Erlebnisse und sicherlich auch für bleibende Eindrücke.

Dem anschliessenden Networking beim Stehdinner waren die Ausführungen von Peter Brandl auf alle Fälle nicht abträglich. Bis spät nachts unterhielten sich die Teilnehmer angeregt mit bekannten und neuen Kontakten, was zu guter Letzt der proklamierten Zielsetzung des zwanglosen «get-together» gerecht wurde. <

Die Quality1 AG – Qualität, Kompetenz und Kundennähe.



Die Quality1 AG mit Sitz in Bubikon ZH ist der Schweizer Marktführer unter den Garantieranbietern. Zu den Alleinstellungsmerkmalen gehören die Schnelligkeit, Professionalität, Marktnähe und Innovationskraft.

Die Marktteilnehmer wünschen sich individuelle Garantiemodelle, wie das Beispiel der AHG Gruppe zeigt. «Mit unseren aktuell 9 Garagenbetrieben waren wir auf der Suche nach einer passenden Lösung für unsere Premium Fahrzeuge, insbesondere die US-Cars.», erzählt Andreas Lorenz, COO der AHG Gruppe. «Wichtig war uns, dem Kunden ein individuelles Angebot mit besten Leistungen bieten zu können. Das Garantieangebot der Quality1 AG ermöglicht uns dies zu attraktiven Konditionen.»

Dank der langjährigen Kooperation mit dem AGVS bietet die Quality1 AG ihren Geschäftspartnern auch im Occasionsgeschäft preiswerte Premium-Garantiesysteme. «Wir profitieren als AGVS-Partner von Garantiemodellen ohne Selbstbehalt und Kundenbeteiligung, welche uns im Schadenfall beste Kundenresonanz garantieren.»

«Die Quality1 AG bietet uns individuelle und innovative Garantiemodelle zu attraktiven Konditionen mit bestem Service.» Andreas Lorenz, COO der AHG Gruppe

Andreas Lorenz hebt weiter die lösungsorientierte und kompetente Beratung vor Ort durch den Aussendienst sowie das einfache Schadenhandling der Quality1 AG hervor. Die Quality1 AG garantiert besten Service in allen drei Landessprachen.

36 Mitarbeitende, davon 9 im Aussendienst, stehen für das Qualitätsversprechen der Quality1 AG ein und sorgen mit ihrem Einsatz täglich für höchste Kundenzufriedenheit.



Event AHG Gruppe, Photo by Jim Moosmann Photography



«Tag der Schweizer Garagisten» 2017: Interview mit Unternehmer und Nationalrat Ulrich Giezendanner

«Unternehmer müssen bereit sein, mehr als alle anderen zu leisten»

Am «Tag der Schweizer Garagisten» spricht Nationalrat Ulrich Giezendanner zum Thema «Unternehmen – nicht unterlassen». Im Interview erzählt der Fuhrhalter aus Rothrist, was ihn zum Unternehmer machte und wie er die Nachfolge mit seinen Söhnen geregelt hat. **Mario Borri**, Redaktion



■ Herr Giezendanner, was macht einen Menschen zum Unternehmer?

Das kann man nicht verallgemeinern, ich kann nur für mich sprechen. Ich bin in einer Unternehmerfamilie aufgewachsen, für mich gab es gar nichts anderes. Es wurde mir in die Wiege gelegt, ich hatte es im Blut. Mit 19 Jahren habe ich die kleine Firma meines Vaters übernommen – und ich würde es heute wieder machen, wenn ich nochmal 19 wäre. Unternehmer sein ist etwas Traumhaftes. Man genießt viele Freiheiten und führt ein ganz spannendes Leben, das kann ich heute als 63-Jähriger sagen.

Was raten Sie einem Jungen, der Unternehmer werden will?

Ein Unternehmer muss bereit sein, mehr als alle anderen zu leisten. Ausserdem muss er sich des finanziellen Risikos bewusst sein, das er eingeht. Und er sollte zu seiner Familie schauen, sich Zeit nehmen, sich zwischendurch auch einmal zurückziehen und auftanken. Der Samstagnachmittag und der Sonntag sollten heilig sein. Ich selber nahm mir etwas zu wenig Zeit fürs Privatleben. Etwas Wichtiges noch: Wer die Chance hat, im Militär weitzumachen, der muss das tun. Ich sehe jetzt bei meinen Söhnen, welche Vorteile ihnen die Ausbildung verschafft hat, die erst noch gratis war. Es ist grossartig, was das Militär meine Söhne gelehrt hat. Denn nur schon als Korporal lernt man, wie man Menschen führt.

Verschiedene Branchen, auch die Autobranche, leidet unter einem Nachfolgeproblem – was ist der Grund dafür?

Das Nachfolgeproblem wird meistens durch die Alten verursacht, ich habe es bei mir gesehen. Erstens sind sie als Eltern verantwortlich, dass der Nachwuchs die richtige Ausbildung erhält. Im Idealfall ist die Ausbildung der Jungen besser, als es die eigene war; es ist Medizin für ein Unternehmen, wenn der Patron Leute einstellt, die fähiger sind als er selber. Zweitens muss man die Kinder als Nachfolger richtig einarbeiten. Und drittens das absolut Wichtigste: Man muss Vertrauen haben. Ich habe zu oft misstraut. Ich dachte, meine Söhne können das nicht, einfach weil sie Dinge anders machten, als ich sie gemacht hätte. Auch jetzt noch – ein halbes Jahr nach meinem Rückzug – erwische ich mich dabei, die Entscheide meiner Söhne zu hinterfragen. Ich behalte es aber für mich. Es hat sehr viel Überwindung gebraucht und Geduld gekostet, aber ich lasse sie machen. Die meisten Väter haben das Gefühl, die Söhne oder Töchter schaffen das nicht, daran scheitert es.

In Ihrer Unternehmung ist es deswegen zum Eklat gekommen...

...ja, nachdem ich meinen Söhnen 80 Prozent der Aktien abgetreten hatte, kam es immer wieder zum Streit. Sie dachten, ich mache zu wenig für die Unternehmung, kümmere mich als Nationalrat zu wenig um die Kunden. Das ging so weit, dass wir privat nicht mehr mit-

einander sprachen. An einer VR-Sitzung kam es dann zum Eklat: Ein Verwaltungsrat stellte klar, dass es so nicht mehr weitergehen kann. Er riet uns, einen unabhängigen Mentor beizuziehen. Diese Mentorin – es war in unserem Fall eine Frau – hat uns in Klausur genommen und uns klare Handlungsanweisungen gegeben. Sie hat ein Papier entworfen, das wir alle unterschreiben mussten.

Konkret: Was haben Sie verändert?

Ich habe mich ganz zurückgezogen, bin als VR-Präsident zurückgetreten und habe mein Chef-Büro geräumt. Jetzt kommen wir super miteinander aus. Meine Söhne kommen jetzt zu mir, fragen um Rat oder bitten mich dann und wann, sie bei einigen Geschäften zu unterstützen, im Verwaltungsrat bin ich immer noch. Ich komme jeweils gegen 9 Uhr in mein kleines Büro und unterstütze meine Söhne – aber nur dort, wo sie es wollen.

Was raten Sie einem Garagisten, der sein Geschäft seinem Sohn oder seiner Tochter übergeben will?

Erstens muss der Vater innerlich reif und bereit sein, das Unternehmen auf den Tag X zu übergeben. Und zwar vollständig, das Eigentum muss übertragen werden – zu einem fairen Preis, nicht gratis, aber zu vorteilhaft



Ulrich Giezendanner in seinem neuen, kleinen Büro in Rothrist. Das Chefbüro und den Posten als Verwaltungsratspräsident hatte der SVP-Nationalrat vor einem halben Jahr zu Gunsten seiner beiden Söhne geräumt.

ten Konditionen. Er muss seinen Kindern vertrauen, auch auf die Gefahr hin, dass die Firma den Bach runter gehen könnte. Dieses Risiko ging er ja damals auch ein, als er selber Unternehmer wurde. Ausserdem muss der Rückzug weitsichtig geplant sein, AHV und Pensionskasse sollten von Anfang an so geregelt sein, dass man sich die Übergabe des Geschäfts leisten kann. Dann sollte er sich anbieten, in der Garage weiterzuarbeiten, die Ersatzteile zu holen, den Abschleppdienst zu machen oder auch die Stellvertretung zu übernehmen. Denn er möchte ja auch nach der Übergabe noch gebraucht werden. Wenn

das alles beachtet wird und man etwas Unternehmerrückblick hat, dann sollte der erfolgreichen Übergabe nichts mehr im Wege stehen. <

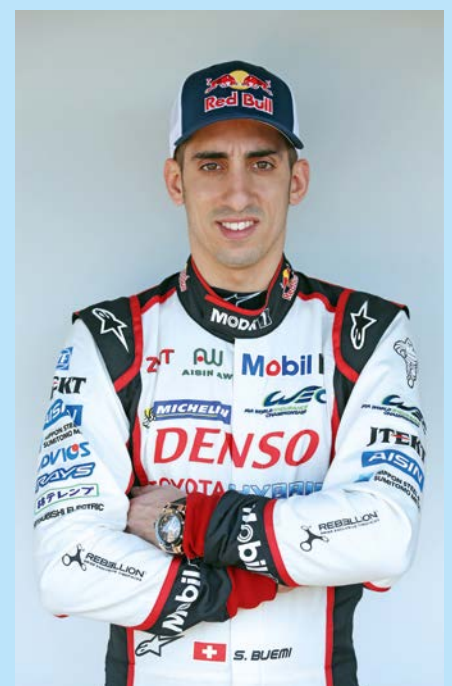


«Tag der Schweizer Garagisten» 2017

Relevante Informationen, beflügelnde Emotionen und gemütliches Beisammensein: Der Mix, welcher den «Tag der Schweizer Garagisten» bietet, ist einmalig. Am 17. Januar 2017 ist es wieder soweit, die grösste Fachtagung der Schweizer Autobranche empfängt AGVS-Mitglieder und Gäste, dieses Mal im Kursaal Bern. Das Tagungsthema 2017: «Der Garagist: Unternehmer mit Zukunft».

Mehr Informationen zum Event und die Möglichkeit sich anzumelden finden Sie www.agvs-upsa.ch/de/tagung2017

Jetzt anmelden!



Hat ebenfalls zugesagt: Formel-E-Weltmeister Sébastien Buemi.

4-Länder-Gespräch 2016 in Bern vom 13. bis 15. Oktober

Auch autonome Autos müssen in die Werkstatt

Das traditionelle 4-Länder-Gespräch der Autogewerbeverbände Deutschlands (ZDK) und der Schweiz (AGVS), der Bundesinnung Kraftfahrzeugtechniker und des Bundesgremiums für Fahrzeughandel aus Österreich sowie der Berufsgemeinschaft der KFZ-Mechatroniker aus dem Südtirol fand in diesem Jahr in Bern statt. Das länderübergreifende Thema: Wo stehen die motorisierte Mobilität, die Autoberufe und der Autohandel im Jahr 2020? **Mario Borri**, Redaktion

■ Gastgeber Urs Wernli, AGVS-Zentralpräsident, begrüßte die Teilnehmer in der Berner Mobilcity. Erstmals wurde der dreitägige Event mit einer moderierten Podiumsdiskussion gestartet. Teilnehmer neben Urs Wernli waren Jürgen Karpinski (Präsident ZDK Zentralverband Deutsches KFZ-Gewerbe), Dietmar Mock (Obmann der Südtiroler KFZ-Mechatroniker), Friedrich Nagl (Bundesinnung Kraftfahrzeugtechniker Österreich) und Josef Schirak (Bundesgremium Fahrzeughandel der österreichischen Wirtschaftskammer).

Nachdem sich die Delegationen bei den Gastgebern für die Einladung bedankt hatten – Jürgen Karpinski sagte, er fühle sich geehrt in Bern zu weilen, der Stadt, in der Deutschland 1954 Fussballweltmeister wurde – eröffnete Moderatorin Michelle Bernhard das Gespräch. Wie sich die Automobilbranche bis 2020 entwickelt, wollte sie als erstes wissen. Jürgen Karpinski skizzierte ein ziem-



Schwerpunktthema 2016

«Die Zukunft ist automobil»

lich düsteres Bild: «Die Digitalisierung wird alles verändern. Der Kunde wird in Zukunft seine Autos selber kaufen und verkaufen. Beratungsgespräche wird es praktisch keine mehr geben. Das Autohaus wird die Autos nur noch ausliefern.» Er unterstrich seine Aussagen mit dem Fakt, dass in Deutschland ein Autokäufer früher bis zu sechs Mal zum Händler ging, bevor er das Auto gekauft habe, heute noch 1,4 Mal. Auch Josef Schirak stellte dem Autohandel eine schwierige Zukunft in Aussicht: «Vielleicht verkaufen die Autohersteller in Zukunft ihre Autos selber, über eigene Kanäle.» Friedrich Nagl und Dietmar Mock sprachen vom Desinteresse der Jungen am Automobil und vom akuten Mangel an Lernenden in ihren Ländern. Mock: «Die Jungen freuen sich nicht mehr, bis sie endlich 18 sind und die Führerscheinprüfung machen können. Und das Auto ist kein emotionales Gut mehr, es wird gekauft, weil man es braucht.» Nagl: «In Österreich fehlen der Autobranche jedes Jahr 6000 Lernende.»

«Es wird wegen den Elektroautos nicht weniger Arbeit für die Betriebe geben.»

Jürgen Karpinski



Das traditionelle «4-Länder-Gespräch» wurde erstmals mit einer moderierten Podiumsdiskussion gestartet.

Als nächstes wurde über die Entwicklung der Automobilität diskutiert. Urs Wernli sprach von Elektromobilität: «Elektroautos sind in der Schweiz auf dem Vormarsch, auch wenn sie noch nicht ökologischer als ein Dieselauto sind.» Auch in Deutschland und Österreich sind die Stromer im Kommen – Josef Schirak: «In Österreich wurden im ersten Halbjahr 140 Prozent mehr E-Autos verkauft als im Vorjahr.» Die Behauptung, dass Elektroautos wartungsärmer

«Autonome Autos sind wie Gondeln einer Seilbahn – sie kommen automatisch an der Umlenkrolle in der Talstation vorbei und können kurz gecheckt werden.» Urs Wernli

sind und den Garagisten dadurch die Arbeit ausgeht, widerlegte Jürgen Karpinski, dieses Mal etwas optimistischer: «Ja, das Elektroauto wird kommen – aber es muss auch gewartet und repariert werden. Die ebenfalls zu den E-Autos gezählten Hybrid-Modelle sind sogar noch wartungsintensiver als normale Autos. Ich sage, es wird nicht weniger Arbeit für die Betriebe geben.» Urs Wernli weitete die Wartungsproblematik auf die autonomen Autos aus und hatte einen guten Vergleich parat: «Autonome Autos sind wie die Gondeln einer Seilbahn – sie kommen automatisch an der Umlenkrolle in der Talstation vorbei und können kurz gecheckt werden.»

«Die Jungen freuen sich nicht mehr, bis sie endlich 18 sind und die Führerscheinerprüfung machen können.» Dietmar Mock

Friedrich Nagl sprach noch das Problem der Stromversorgung an: «In Wien gibt es eine Überbauung mit drei riesigen Häusern und 30 000 Bewohnern. Wenn diese alle am Abend ihre Elektroautos an die Steckdose hängen würden, wäre Wien ohne Strom.»

Abschliessend kam das Thema Geschäftsgang zur Sprache. Im Südtirol sei die Lage zufriedenstellend. «Im Moment läuft es im Verkauf und bei der Werkstattauslastung gut. Auch die nächsten zwei, drei Jahre dürfte es so weitergehen. Aber wie es in zehn Jahren aussieht, kann niemand sagen», so Dietmar Mock. Auch Jürgen Karpinski sieht die Zukunft ungewiss: «Durch die zunehmende Digitalisierung und den Wegfall der Beratungsgespräche braucht es dereinst nur noch 80 bis 100 Stützpunkte einer Marke. Alleine an VW-Händlern gibt es in Deutschland aktuell 2000.» Josef Schirak sprach für Österreich: «Die Autoverkäufe sind trotz

«Die Autoverkäufe sind trotz der Dieselhetzjagd, die in Österreich geführt wird, im Steigen begriffen.» Josef Schirak

der Dieselhetzjagd, die bei uns geführt wird, im Steigen begriffen. Dafür gehen die Erträge für die Händler zurück.» Und Urs Wernli zitierte aus der vom AGVS in Auftrag gegebenen Konjunkturstudie von BAK-



V. l.: Urs Wernli, Jürgen Karpinski, Friedrich Nagl, Michelle Bernhard, Josef Schirak, Dietmar Mock.

BASEL: «Der Neuwagenmarkt lässt etwas nach – bis Ende Jahr wird es gemäss den Konjunkturforschern ein Minus von 3,7 Prozent geben. Dafür kaufen Herr und Frau Schweizer wieder mehr Gebrauchtwagen, BAKBASEL geht von einem Plus 1,2 Prozent gegenüber 2015 aus.»


«In Österreich fehlen der Autobranche jedes Jahr 6000 Lernende.» Friedrich Nagl

Nach der Podiumsdiskussion teilten sich die Delegationen in vier Arbeitsgruppen auf, um die Punkte Automobilhandel, Berufsbildung, Öffentlichkeitsarbeit und Reparatur/Kundendienst tiefer zu erörtern. Die Zusammenfassungen der Gespräche finden Sie auf www.agvs-upsa.ch. <



HÖHERE BERUFSBILDUNG

GEWERBLICH-INDUSTRIELLE
BERUFSSCHULE BERN



**Kundendienstberater/-in
Autogewerbe BP**

**Vorbereitungskurs auf die Berufsprüfung
mit eidg. Fachausweis**

Kursbeginn: 01. Februar 2017
Kursdauer: 2 Semester
Schultage: Mittwoch ganzer Tag,
teilweise Samstags

Anmelden: Bis spätestens 25. November 2016

Weitere Auskünfte:
gibb, Abteilung für Mechanisch-Technische Berufe,
Telefon 031 335 91 45 Frau Regula Sägesser verlangen!
www.gibb.ch

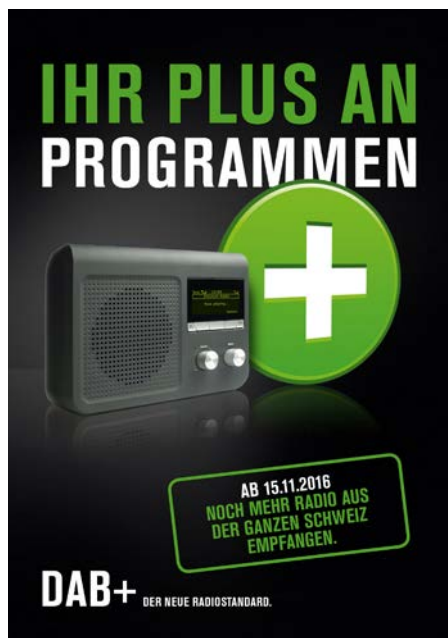
DAB+ Digitalradio

Boxenstopp einlegen!

Ab 2020 wechselt die Schweiz von analog auf digital. Digitalradio hat UKW bereits überholt. Die SRG erweitert und optimiert deshalb am 15. November ihr DAB+ Angebot. Wer nachzieht, bleibt im Rennen. Ernst S. Werder, MCDT

■ Mitte November sind weitere SRG-Programme nahezu landesweit über DAB+ empfangbar. Im Tessin und im Graubünden ergänzen neu Privatradios die Programmpalette. Damit dieser Ausbau möglich ist, wechseln die letzten DAB Programme auf DAB+. Die SRG begleitet ihre Hörerschaft eng bei diesen Neuerungen (siehe Box).

Nach dem 15. November sind landesweit über 100 DAB+ Programme on air. Je nach Region unterschiedlich viele. Die Schweiz führt weltweit bei der DAB+ Versorgung der Bevölkerung und bei der Abdeckung der Strassen. Auch in Sachen Tunnel geht es vorwärts: Laut Bundesamt für Strassen (ASTRA) ist DAB+ bis Ende 2018 in 200 Autobahntunnel verfügbar.



Fahrzeuge, die noch nicht mit DAB+ Empfänger ausgestattet sind, sollten jetzt nachgerüstet werden. Denn Autohersteller und -importeure widmen sich aktuell verstärkt dem Nachrüsten von Autoradios und bieten interessante Lösungen an. Zudem werden schon über zwei Drittel aller Schweizer Neuwagen ab Werk mit DAB+ ausgeliefert. <

Gut zu wissen:

Alles über den Wechsel am 15. November 2016:
www.dabplus.ch

DAB+ Digitalradio. Das Schweizer Portal:
www.digitalradio.ch > Auto

Portal für Empfang der SRG-Programme:
www.broadcast.ch

Part of EUROTAXGLASS'S GROUP

Der Kunde im Mittelpunkt!

EurotaxSalesManager

Eurotax Lösungen für Händler.



EurotaxSalesManager

Intuitiv. Umfassend. Flexibel.

EurotaxSalesManager ist eine zukunftsorientierte, bedienerfreundliche Online-Applikation, die schnell und einfach Kontakte, Fahrzeugofferten, Probefahrten erstellt und verwaltet. Die übersichtliche Bedienung unterstützt Sie in der Bewirtschaftung Ihres Fahrzeugparks und stellt den Export zu den Fahrzeugbörsen sicher. www.eurotaxpro.ch/esm

EUROTAX

**SIE KÖNNEN DAS RAD
NEU ERFINDEN. MIT
BESSEREN AUTOREIFEN!**
SCHNELLER BREMSEN. LEISER FAHREN. TREIBSTOFF SPAREN.

WWW.REIFENETIKETTE.CH



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Bundesamt für Energie BFE
Bundesamt für Strassen ASTRA
Bundesamt für Umwelt BAFU

Das Rad neu erfinden: Mit verschiedenen Sujets wird auf die Reifenetikette hingewiesen.

Reifen-Kampagne

Eine Frage der Etikette

■ Nebel, fallendes Laub, Bodenfrost. Der Herbst ist da und mit dem Herbst die Zeit, an den Reifenwechsel zu denken. Nur: Welcher Reifen ist der Richtige? Die Reifenwahl hat einen grossen Einfluss auf die Verkehrssicherheit, den Treibstoffverbrauch und die Lärmemissionen. Weil Reifen als Schnittstelle zwischen Fahrzeug und Strasse anspruchsvollste Aufgaben erfüllen und unter allen topografischen, klimatischen und fahrdynamischen Bedingungen optimal funktionieren müssen, spielt ihre Qualität eine entscheidende Rolle.

Eine nationale Kampagne will Automobilistinnen und Automobilisten ebenso wie

den Reifenhandel motivieren, in Zukunft die bestmöglichen Reifen zu kaufen respektive zu verkaufen. Dabei dient die Reifenetikette als Informationsinstrument für Konsumenten und als Beratungshilfe für den Handel.

Kampagne auf «20 Minuten»

Absender der Kampagne, die bis 13. November dreisprachig auf der Newssite von «20 Minuten» und auf Twitter läuft, sind die Bundesämter für Strassen (Astra), für Energie (BFE) und für Umwelt (Bafu) sowie die bedeutendsten Branchenorganisationen der Schweiz, darunter der AGVS. Gemeinsam setzen sie sich dafür ein, dass die gute Rei-

fenwahl in der Schweiz zu einem wichtigen Thema wird. Damit wir in Zukunft sicherer, leiser und umweltfreundlicher unterwegs sind.

Auf witzige Weise wird auf die Reifenetikette hingewiesen. Sie zeigt Werte für Rollwiderstand, Nasshaftung und Rollgeräusche auf und vermittelt damit wichtige Informationen über die Energieeffizienz, die Sicherheit und die Lärmemission eines Pneus. Auf reifenetikette.ch finden sich auf der Basis der TCS-Reifentests mit ein paar wenigen Klicks die richtigen Reifen. <

reifenetikette.ch



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

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



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

Digitalisierung im Fokus

AutoScout24 bringt Sie digital weiter

Als grösster Online-Marktplatz für alle Fahrzeugarten in der Schweiz prägt AutoScout24 die Digitalisierung der Autobranche stark mit. Die Bedürfnisse der Garagisten und Händlerbetriebe stehen dabei im Fokus: Neuwagenbereich inkl. Fahrzeugkatalog mit Fahrzeugkonfigurator und TestDriver-Kampagne sind zwei Beispiele, wie sich die digitalen Möglichkeiten für den Autoverkauf stets weiterentwickeln. Für den persönlichen Kontakt ist AutoScout24 vom 10. bis 13. November 2016 an der Auto Car Show Zürich.

Heute wird jeder fünfte Neuwagen im Internet entdeckt und die Informationen dazu online abgeholt, bevor man sich für eine persönliche Probefahrt beim Händler anmeldet. Mit dem Neuwagenbereich auf dem Online-Marktplatz unterstützt AutoScout24 diese Entwicklung beim Autokauf. Als Garagisten und Händlerbetriebe profitieren Sie dadurch von der Möglichkeit, sich und Ihr Angebot digital zu präsentieren. Haben Sie Ihre Neuwagen auf AutoScout24 einmal erfasst, erhält der Autosuchende neben den Konfigurationsmöglichkeiten auch gleich alle konkreten Neuwagenangebote mit Kontaktmöglichkeit herausgefiltert. Für Anbieter bietet sich so ein weiterer digitaler Kanal, um einen ersten Kontakt herzustellen, der zu einem Verkauf führen kann.

30 Jahre Auto Zürich Car Show 2016

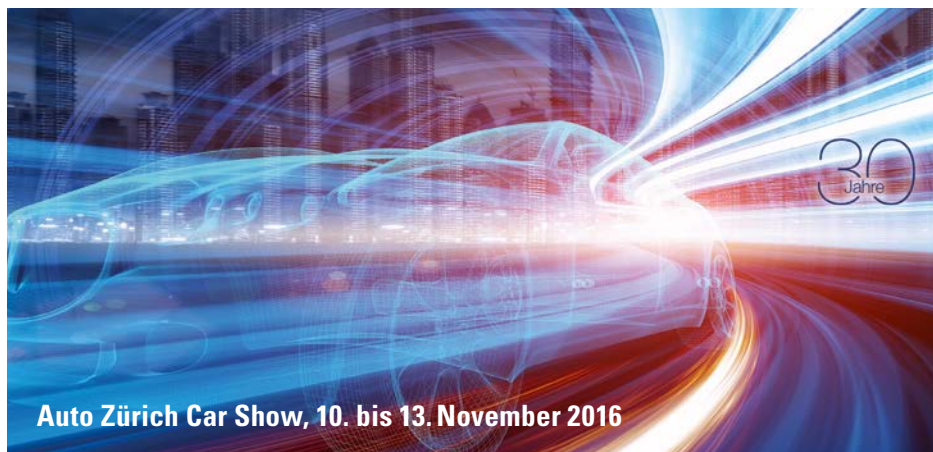
AutoScout24 tritt bereits seit über 10 Jahren als Presenting Partner und Hauptsponsor an der grössten Auto-Messe der Deutschschweiz auf. In diesem Jahr hält die Digitalisierung auch an der Auto Zürich Car Show Einzug. Zusammen mit den Messeverantwortlichen holt AutoScout24 die Interessen der Besucher bereits vor dem Eintritt ab. Die individuellen Antworten auf Fragen wie «Warum besuchen Sie heute die Messe?» oder «Welche Marke interessiert Sie am meisten?» werden digital festgehalten. Die anschliessende Auswertung wieder spiegelt ein digitales Bild der Messebesucher selbst und kann für die Weiterentwicklung und Erfolgsgeschichte der Messe beitragen.

Für seine Gäste bietet AutoScout24 an der exklusiven Voreröffnung am Mittwoch, 9. November 2016 ein musikalisches Highlight am Stand: das Berner DJ-Trio Trinidad. Wir freuen uns über Ihren Besuch in der Halle 4 am Stand B03!

TestDriver – die nächsten stehen bereits in den Startlöchern

Das im Juni lancierte Werbe- und Content-Format TestDriver von AutoScout24 gab in diesem Halbjahr Vollgas: Bereits fünf TestDriver konnten inszeniert werden. Mit der neuen Digital-Kampagne haben Importeure die Möglichkeit, ihre Neuwagenlancierungen mit einem einzigartigen Highlight auf den Markt zu bringen. Der Neuwagen wird unter www.autoscout24.ch/testdriver ausgeschrieben und für ein Testweekend verlost. Der Importeur erhält anschliessend alle Kontakte, die am neuen Fahrzeug interessiert sind. Zudem werden die gewonnenen Eindrücke vom Testweekend crossmedial auf allen Kanälen von AutoScout24 aufbereitet und ausgespielt. Die Digital-Kampagne bringt dem Händler eine Vielzahl an Kontakten mit Interesse an Probefahrten oder bereits konkreten Kaufabsichten.

Die nächsten TestDriver finden vom Oktober bis Dezember 2016 statt. Weitere Marken bekunden grosses Interesse im

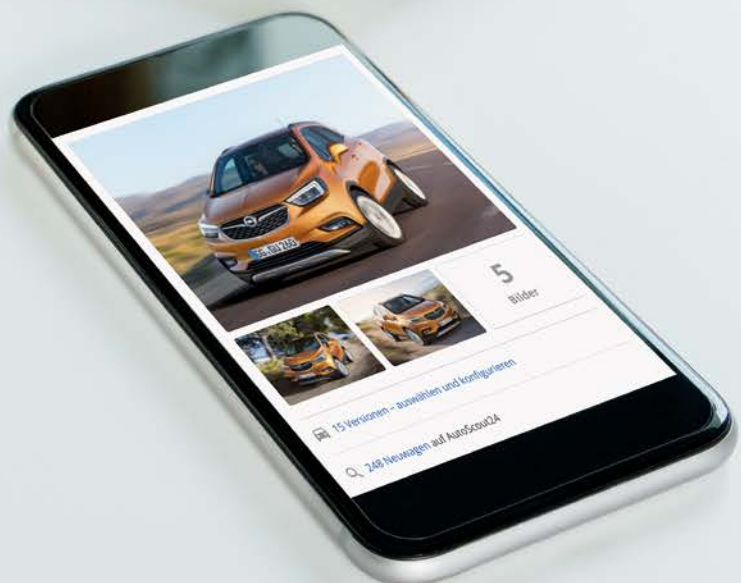


Auto Zürich Car Show, 10. bis 13. November 2016



Frühjahr 2017 die TestDriver-Kampagne für ihre Lancierung zu nutzen.

Möchten Sie Ihren Neuwagen auch mit einer TestDriverKampagne pushen? Marco Fabbri (marco.fabbri@autoscout24.ch), Key Account Manager, unterbreitet Ihnen gerne ein Angebot. Weitere Informationen unter www.autoscout24.ch/testdriver



AUTO
SCOUT 24

Partner für Motorfahrzeugversicherungen

Die Mobiliar knackt die Milliardengrenze

Es ist eine magische Grenze: Ende Mai übersteigen die Prämien aus den Motorfahrzeugversicherungen der Mobiliar erstmals eine Milliarde Franken. Die Mobiliar

■ Seit Jahren wächst die Mobiliar bei den Fahrzeugversicherungen stärker als der Markt. Letztes Jahr waren es 3,7 Prozent, während der Markt selber um 0,7 Prozent wuchs. Per Ende Mai wurde nun eine magische Grenze geknackt: Erstmals befinden sich über eine Milliarde Franken Prämien aus den Fahrzeugversicherungen im Bestand.

Grundlage dieses Erfolgs bildet das im Jahr 2005 lancierte Fahrzeugversicherungsprodukt, welches seither ständig weiterentwickelt wurde. Dank den 79 Generalagenturen an 160 Standorten werden bei der Mobiliar neun von zehn Schadenfällen direkt vor Ort erledigt. «Unsere dezentrale Schadenorganisation ermöglicht uns, schnell und unkompliziert für den Kunden da zu sein», sagt Patric Deflorin, Leiter Versicherungen und Mitglied der Geschäftsleitung. In den letzten fünf Jahren half die Mobiliar ihren Kundinnen und Kunden über 200 000 Mal bei einer Panne aus der Patsche.

Dank genossenschaftlicher Verankerung gibt die Mobiliar auch dieses Jahr wieder bei der Fahrzeugversicherung Geld zurück: Ab Mitte 2016 erhalten alle Kundinnen und Kunden für ein Jahr zehn Prozent günstigere Prämien.

Motorfahrzeuge werden in der Schweiz seit über 100 Jahren versichert. Bei der Mobiliar sind sie als Betriebszweig erst viel später dazugekommen:

1960 wurde die Teilkasko, 1966 die Vollkasko und 1978 die Haftpflichtversicherung für Motorfahrzeuge eingeführt. Mittlerweile belegt die Mobiliar im Markt mit einem Anteil von 15,9 Prozent Rang drei. Dieser Erfolg dürfte in Zukunft kein Selbstläufer sein: Technologische Entwicklungen wie immer vernetztere oder gar selbstfahrende Autos und das Mobilitäts-

verhalten fordern die Verantwortlichen heraus. Patric Deflorin: «Das Erreichen der Milliardengrenze spornt uns an, unseren Kundinnen und Kunden einen noch besseren Service zu bieten und unsere Produkte weiter zu modernisieren. Wir beschäftigen uns zurzeit stark mit den Bedürfnissen der Zukunft – zum Beispiel im Bereich der Telematik.» <

Mobilitätskarte AGVS 1

Das korrekte Verhalten bei einer Panne:

1. Anhalten
2. Ruhe bewahren
3. Warnblinker einschalten
4. Leuchtweste anziehen
5. Pannendreieck mit Abstand von 50–100 m aufstellen
6. AGVS Pannenumrufnummer wählen und Hilfe anfordern +41 (0)31 307 15 19

| | | | |
|--|--|---|---|
|  117 Polizei |  118 Feuerwehr |  144 Sanitätsnotruf |  112 Int. Notruf |
|--|--|---|---|

Partner Assistance-Leistungen

AGVS | UPSA
Auto Generali Verband Schweiz
Unione professionisti svizzeri del Automobile
Unione professionisti svizzeri dell'automobile

Die Mobiliar
Versicherungen & Vorsorge

PostCard Creator: das Online-Kreationstool für Postkartenmailings der Post

Damit der Umsatz auf Touren kommt

Wer Autos verkauft, arbeitet in einem People-Business. Hier zählt die Beziehung der Kunden zu ihrer Garage. Deshalb lohnt es sich, die Kunden regelmässig auf sympathische Art zu überraschen. Besonders schnell und einfach geht das mit originellen Postkarten, wie das Beispiel der Aaretal Garage aus Münsingen beweist. Die Post



■ Diese Post kommt gut an: Die Aaretal Garage aus dem Bernischen Münsingen verschickt ihren Kunden regelmässig Postkarten – um ihnen zu danken, ihnen gute Fahrt zu wünschen oder sie auf eine Spezialaktion aufmerksam zu machen.

Die sympathische Geste verstärkt die Kundenbindung und erfordert keinen grossen Aufwand. Denn Geschäftsführer Iwan Müller setzt seit einigen Jahren auf den Onlinedienst PostCard Creator der Schweizerischen Post: «Dadurch hat sich unser Zeitbedarf für solche Postkartenmailings mindestens halbiert, und die Karten sehen wesentlich ansprechender aus – bei gleichen Kosten.»

Das Beste daran: Es braucht kein grafisches Fachwissen, um Karten individuell zu gestalten. Bei PostCard Creator genügt es, das gewünschte Format zu wählen, eigene Bilder und Texte hochzuladen und passend anzuordnen. Die Postkarten lassen sich anschliessend ganz leicht personalisieren, um die Kunden direkt anzusprechen, und mit einem Bild nach Wahl als Briefmarke versehen.

Gutscheine und Flyer

Neben Postkarten in verschiedenen Formen und Grössen können Garagen mit PostCard Creator auch Karten mit perforierten Gutscheinen oder mit vorfrankierter Antwortkarte produzieren. Solche Elemente zum Einsenden bzw. Einlösen beim Autohändler sorgen für einen hohen Rücklauf.

Bei vielen Gelegenheiten – etwa bei Ausstellungen – lohnt es sich, das Postkartenmailing durch Flyer und Kleinplakate zu ergänzen. Diese können am Empfang und im Showroom aufgelegt oder aufge-

hängt werden. Dank PostCard Creator entfallen die Aufträge an Grafiker und Druckerei. Per Mausclick entstehen Flyer und Kleinplakate, die garantiert ins Auge stechen. Die Post übernimmt auch hier den Druck und schickt sie den Garagen direkt zu.

Wer PostCard Creator einmal genutzt hat, möchte das Onlinetool meist nicht mehr missen. Das bestätigt auch Iwan Müller der Aaretal Garage: «PostCard Creator ist ein einfaches, aber extrem nützliches Werkzeug für die Kundenkommunikation.» <

Für jeden Einsatz das Richtige

Postkartenmailings eignen sich für ganz unterschiedliche Gelegenheiten:

- Vorstellen neuer Modelle
- Einladungen zu Ausstellungen und Kundenanlässen
- Erinnerung an Abgaswartung oder den Winterradwechsel
- Bewerben von Prämiaktionen
- Rabattgutscheine für Fahrzeugpflege oder Zubehör

Spezialrabatt

Als Mitglied des AGVS profitieren Sie von der Partnerschaft mit der Schweizerischen Post. Auf den Produktionspreis von Mailings, die Sie via PostCard Creator realisieren, erhalten Sie 5 Prozent Rabatt. Geben Sie beim Schritt «Versenden» einfach den Aktionscode **memagvs311216** ein.

INFO



AEC-Kampagne

Auf dem Motorenprüfstand mit Dario Cologna

Die AEC-Kampagne läuft auf Hochtouren. Die Zahl der Checks wuchs in den Wochen seit Kampagnenstart ebenso deutlich an wie die Besuche auf der Website. Dazu wurde der Vertrag mit AEC-Botschafter Dario Cologna um zwei Jahre verlängert.

Sascha Rhyner, Redaktion

■ Was dem Autogewerbe die Mobicity an der Peripherie der Stadt Bern ist dem Sport Magglingen hoch über dem Bielersee. Im nationalen Sportzentrum auf rund 900 Meter über Meer bringen sich zahlreiche Schweizer Topathleten in Topform. Auch das Schweizer Langlaufkader hält sich regelmässig im Sportzentrum auf und hat seit einigen Jahren im sogenannten «Nordic Pavillon» ein eigens für den Langlauf gefertigtes Laufband, mit dem sich auch Steigungen realistisch simulieren lassen. In der ersten Oktoberwoche besuchte eine vierköpfige Vertretung des AGVS AEC-Botschafter Dario Cologna während eines Trainingsaufenthalts.

Mit staunenden Blicken beobachteten AGVS-Zentralpräsident Urs

Wernli sowie Markus Peter, Leiter Technik & Umwelt, Monique Baldinger, Sekretariat Geschäftsleitung & Kommunikation, und Kundenberater René Schoch Cologna während eines Trainings. Gleichzeitig erklärte Tom Steiner, Verantwortlicher für Leistungssport an der Eidgenössischen Hochschule für Sport Magglingen, den Ablauf der Leistungstests und des Intervalltrainings. Tief beeindruckt zeigten sich die AGVS-Vertreter vom technisch innovativen Prüfstand, auf dem Cologna seine Intervalleinheit absolvierte. Die Neigung des Laufbands kann hydraulisch verstellt werden. So kann gar in der kleinen Turnhalle in Magglingen zum Beispiel die WM-Strecke von Lahti (FIN) vom nächsten Februar/März simuliert werden.



AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli und AEC-Botschafter Dario Cologna unterzeichneten in Magglingen den bis 2019 verlängerten Vertrag.



Fast wie auf dem Motorenprüfstand: Leistungsdiagnostiker Tom Steiner entnimmt Blut am Ohrfläppchen von Dario Cologna für die Laktatmessung.

Selbstredend faszinierte nicht nur die Technik. «Dario Cologna aus der Nähe bei der Arbeit zu beobachten, ist schon beeindruckend», sagte Urs Wernli. Acht Mal vier Minuten volle Belastung mit jeweils zwei Minuten Pause dazwischen standen an diesem Morgen für den dreifachen Olympiasieger auf dem Trainingsplan. Nach dem schweisstreibenden Training tauschten sich die AGVS-Vertreter beim Mittagessen mit Cologna aus. «Er ist für die Garagisten ein idealer Botschafter», betont Wernli. Als Langläufer, der die Natur liebt und auf das Auto angewiesen ist, sei er ein glaubhafter Botschafter für den AutoEnergieCheck. Im Rahmen des Treffens wurde der Vertrag mit

Cologna als AEC-Botschafter um zwei Jahre bis 2019 verlängert.

Überhaupt ist der AEC, um in der Sportterminologie zu bleiben, dank der nationalen Kampagne derzeit in Hochform. Immer mehr Garagenbetriebe interessieren sich für die umwelt- und auch kundenfreundliche Dienstleistung und lassen sich entsprechend schulen. «Seit Beginn der Kampagne ist praktisch täglich ein neuer Betrieb dazugekommen, der den AEC anbietet – so viele wie sonst nicht einmal in einem halben Jahr. So knackten wir im Oktober die Grenze von 1000 AEC-zertifizierten AGVS-Garagen», erklärt Markus Peter. Auch bei den Zugriffszahlen auf der Website

www.autoenergiecheck.ch wirkt der öffentliche Auftritt: Die Zahl der Nutzer hat sich fast verzwanzigfacht.

Wirkung zeigt die Kampagne vor allem auch gegen aussen – bei den Automobilisten. In der ersten Hälfte Oktober wurden 679 Checks durchgeführt, was beinahe eine Verdoppelung gegenüber dem Vormonat ist. Dazu rückte der «Blick» als Partner der von EnergieSchweiz auch finanziell mitgetragenen Kampagne den AEC mehrfach medial ins Rampenlicht – nicht zuletzt mit der 16-seitigen Beilage, die am 29. Oktober dem «Blick» und am 2. November dem «L'Illustré» beigefügt war resp. wird. <



Tom Steiner erklärt Urs Wernli, wie das Training von Dario Cologna abläuft.



Dario Cologna hatte zwischen den intensiven Abschnitten auch Zeit für ein entspanntes Lächeln.



Markus Peter und René Schoch beobachten Dario Cologna beim Intervall-Training.

AEC-Newcomer des Monats September: Ernst Ruckstuhl AG, Affoltern am Albis, Zürich und Winterthur

«Wollten bei der AEC-Kampagne aufspringen»

■ Die Filialen der Ernst Ruckstuhl AG in Affoltern am Albis, Zürich und Winterthur haben alleine in der zweiten Hälfte September insgesamt 76 AEC durchgeführt. Eine Reaktion auf die AEC-Herbstkampagne.

«Die Herbstkampagne schien uns die perfekte Gelegenheit, ins AEC-Geschäft einzusteigen», erklärt Kurt Giger, Leiter Sales und Aftersales-Services bei der Ernst Ruckstuhl AG, den Umstand der AEC-Offensive, «wir wollten auf den AEC-Zug aufspringen.»

Giger und sein Team haben beim Kampagnenstart am 10. September eine AEC-Aktion lanciert. Dabei wird der Check bei einer Inspektion gratis ausgeführt.

Ein Aha-Erlebnis

Die Reaktionen der Kunden auf den AEC sind allesamt positiv. «Für viele ist es ein Aha-Erlebnis. Wie wenn sie ihr Fahrrad nach dem Winter wieder aufgepumpt haben und merken, wie viel leichter es sich

doch mit genug Luftdruck fahren lässt», erzählt Kurt Giger. Und die Tatsache, dass dank dem AEC auch die Umwelt und das Portemonnaie geschont werden, sorgt bei den Kunden sowieso für gute Laune. Giger: «Die Kunden nehmen den Garagisten dadurch auch als kompetenten Mobilitätsdienstleister wahr.»

Für Kurt Giger ist klar: «Es gibt keinen Grund für einen Garagisten, den AEC nicht ins Dienstleistungsprogramm aufzunehmen.» <



AEC-Kampagne

Blick auf den AutoEnergieCheck

Noch nie wurde dem AutoEnergieCheck derart viel Aufmerksamkeit zuteil wie in diesem Herbst. Eine multimediale Kommunikationskampagne hat der Dienstleistung der AGVS-Garagisten Flügel verliehen. **Sandro Compagno**, Redaktion



Blick vom 20. September 2016.

Die Meldungen der AGVS-Kundenberater während den letzten Wochen sprechen für sich. Eine kleine Auswahl:

- «In der Woche 40 konnte ich fünf neue AEC Mitglieder gewinnen.»
- «AEC steigert sich momentan sehr, da etliche den Brief und auch die Blick-Reportage vom Mittwoch gelesen haben.»
- «Diese Woche stand ganz im Zeichen des AEC- und des ROP-Programms. Drei neue AEC-Partner geschult.»
- «Auch nächste Woche sind bereits Termine für weitere AEC-Schulungen gebucht.»
- «Ansonsten war die Woche geprägt von AEC- und ROP-Besuchen.»

16-seitige Beilage im «Blick»

In mehreren Artikeln stellte der «Blick» den AEC vor: zuerst anhand von Automobilisten, die den Check absolvierten, dann am Beispiel von Garagist Urs Raschle aus Walenstadt SG, dem AEC-Garagisten des Monats August.

Die 16-seitigen Beilagen in «Blick» und «L'illustré» beleuchten verschiedene Facetten des sparsamen und verantwortungsbewussten Fahrens. So erklärt AEC-Botschafter und Langlauf-Olympiasieger Dario Cologna, wieso gera-

de er sich für den AEC einsetzt. Mit Iouri Podlatchikov kommt ein weiterer Sport-Star zu Wort. Der Snowboard-Olympiasieger und Botschafter von EnergieSchweiz legt dar, was ein Auto aus seiner Sicht cool macht und was uncool ist. Und Langstrecken- und Formel-E-Weltmeister Sébastien Buemi schliesslich erzählt aus seiner Erfahrung mit vollelektrischen (Formel E) und Hybrid-Rennwagen.

Abgerundet wird die sportliche Beilage mit Berichten über die erfolgreichsten AEC-Garagisten und Interviews mit führenden Köpfen beim Bundesamt für Energie resp. EnergieSchweiz. Die Beilage erreicht in einer Auflage von 150 000 Exemplaren in Deutscher und 75 000 Exemplaren in französischer Sprache insgesamt mehr als 900 000 Leserinnen und Leser.

«Blick»-verlost 3000 AEC-Gutscheine

Für aktive AEC-Garagen gut zu wissen: am Mittwoch, 2. November 2016, verlost der «Blick» unter seinen Lesern 3000 AEC-Gutscheine.

Für die AGVS-Garagisten, die den «Blick» regelmässig lesen möchten, gibt es ein attraktives Angebot für ein Abo – ein halbes Jahr «Blick» lesen zum halben Preis. Achtung: Das Angebot ist auf 660 Abos limitiert. <



Blick Online am 11. Oktober 2016.

4x4 + + + + = Alleskönner

Die Nr. 1 für Variobloc-Wechselsysteme, die Sie weiter bringen. www.hirschi.com

HIRSCHI AG

Zieht.



Aktuelle regionale Veranstaltungen zur Aus- und Weiterbildung im Automobilgewerbe

AARGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Dienstag, 15. November 2016, 18.00 Uhr
Weiterbildungszentrum Lenzburg

> www.wbzlenzburg.ch

Infoveranstaltung Automobil Werkstattkoordinator

Dienstag, 15. November 2016, 18.00 Uhr
Weiterbildungszentrum Lenzburg

> www.wbzlenzburg.ch

BERN

Infoveranstaltung «RADAR»

AGVS, MechaniXclub, die Berner Fachhochschule und die regionalen Berufsschulen informieren über die vielfältigen Weiterbildungen in der Automobilbranche und deren Zukunftsperspektiven.

Donnerstag, 17. November 2016 ab 19.00 Uhr
Auto Gewerbe Verband der Schweiz (AGVS),
Mobilcity Bern

> www.mechanixclub.ch

ZENTRALSCHWEIZ

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Mittwoch, 14. Dezember 2016, 19.00 Uhr
Donnerstag, 9. März 2017, 19.00 Uhr
AGVS Ausbildungszentrum Horw.

> www.agvs-zs.ch

THURGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Dienstag, 8. November 2016, 19.30 Uhr
Zimmer A114

Dienstag, 14. März 2017, 19.30 Uhr, Zimmer A114

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

Anmeldeschluss: 30. Mai 2017

Start Lehrgang: Dienstag, 15. August 2017
Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden

> **Weitere Informationen:** eb.gbw.ch
(Lehrgänge, Automobildiagnostiker)

WINTERTHUR

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker, Automobil-Werkstattkoordinator, Kundendienstberater und Betriebswirt

Dienstag, 17. Januar 2017, 19.00–20.30 Uhr
STF Winterthur

> www.stfw.ch/ad

ZÜRICH

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker, Automobil-Werkstattkoordinator und Betriebswirt

Mittwoch, 16. November 2016
18.30 bis 20.30 Uhr

TBZ Zürich

> [www.tbz.ch/weiterbildung/
automobiltechnik](http://www.tbz.ch/weiterbildung/automobiltechnik)

ROMANDIE

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Séance d'information: mardi,
24 janvier 2017, 18h

Prochain session: 26.04.2017–27.04.2019

Romandie Formation, Paudex

> www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Séance d'information: mardi,
31 janvier 2017, 18h

Prochain session: 26.04.2017–27.12.2018

Romandie Formation, Paudex

> www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA

Séance d'information mercredi,
29 mars 2017, 18h

Prochain session: 11.09.2017–30.06.2018

Romandie Formation, Paudex

> www.romandieformation.ch

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

Séance d'information: mardi,
25 avril 2017, 18h

Prochain session: 12.09.2017–29.06.2019

Romandie Formation, Paudex

> www.romandieformation.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.





KUNDENDIENSTBERATER/-INNEN 15. Berufsprüfung

DEUTSCH: Buri Stefan, Mollis; Delea Luca Leonardo, Stäfa; Dilsiz Gökhan, Wängi; Egger Sandra, Laupen BE; Furrer Stefan, Egerkingen; Gfeller Fabian, Langnau i. E.; Gomes Carvalho Jessica, Regensdorf; Kadriovski Jasmin, Kreuzlingen; Keller Manuel, Altendorf; Konrad Cornelia, Goldau; Löhrl Sonja, Wädenswil; Lopes Luis, Neudorf; Miljkovic Jelena, Winterthur; Mumenthaler Sarah Alexandra, Zollbrück; Nagy Pascal, Hohenrain; Portner Toni, Seftigen; Rexhaj Kastriot, Düringen; Rüegsegger Michael, Linden; Santos Pedrosa Hervé, Derendingen; Schärer Pascal, Rüti ZH; Schuler Rainer, Rothenthurm; Schüpbach Angela, Düringen; Schwarz Raphael, Kriens; Schwarz Simon, Langenthal; Schwendener Karin, Sargans; Segglinger Alain, Arbon; von Allmen Michael, Teufen; Wanner Roman, Schaffhausen; Winiger Jan, Wittenbach; Wyler René, Winterthur; Zürcher Sebastian, Burgdorf.

FRANZÖSISCH: Bussy John-Franck, Chavornay; Dédo Sébastien, Le Lignon; Lavanchy Raymond, Corseaux; Philipona Serge, Treyvaux; Ramasamy Steven, Crissier; Varrin Bastien, Corcelles.

Automobil-Verkaufsberater und Kundendienstberater im Automobilgewerbe erhielten Fachausweis

Weiterbildung erfolgreich abgeschlossen

In gediegenem Rahmen konnten in Riedholz (SO) die erfolgreichen Absolventen der Berufsprüfungen der Automobil-Verkaufsberater/-innen (AVB) und der Kundendienstberater/-innen im Automobilgewerbe (KDB) ihre Fachausweise entgegennehmen. Bei den AVB schafften sechs Damen und 27 Herren die Hürden, während bei den KDB neben 29 Herren acht Frauen die anspruchsvollen Prüfungen erfolgreich abschlossen. Bruno Sinzig, Redaktion

■ Peter Linder, der Präsident der Qualitätssicherungskommission (QSK) der KDB wies in seinem Referat erfreut darauf hin, dass an der insgesamt 15. Berufsprüfung erstmals eine Gruppe aus der Romandie teilgenommen habe.

Peter Blumenstein, der Präsident der QSK der AVB erwähnte in seiner Ansprache – wie auch Peter Linder –, dass die Diplomanden sich beste Voraussetzungen erarbeitet hätten, dank denen sie in der Lage seien, die künftigen beruflichen Herausforderungen und vielfältigen Aufgaben zu bewältigen. Sein Ratschlag: «Verrichten Sie Ihre Arbeit mit Leidenschaft, denn aufgrund dieser Begeisterung kommen die Kunden wieder und empfehlen unter Umständen Ihren Betrieb weiter. Schenken Sie Ihren

Kunden ein Lächeln – und sie werden Erfolg haben.»

Die beiden Kommissions-Präsidenten verdankten die Arbeit der Dozenten, Experten und der verantwortlichen Personen aus dem AGVS, dank deren Einsatz die Prüfungen – wie gewohnt – reibungslos über die Bühne gingen.

Verabschiedungen

Peter Blumenstein war es vorbehalten, Peter Wyder, der auch lange Zeit als Präsident der AGVS-Sektion Zentralschweiz amtierte, nach fast 20 Jahren AVB-Experten-tätigkeit für seinen Einsatz zu danken und mit einem Geschenk zu verabschieden.

Nach einer mannigfaltigen Tätigkeit für den AGVS – unter anderem als Experte an den AVB-Prüfungen und seit 2004 als Präsident der QSK-AVB – trat auch Peter Blumenstein von seinem Amt zurück. Als Vertretung der AGVS-Geschäftsleitung sprach ihm Olivier Maeder, Leiter des Bereichs Bildung, für seinen generösen Einsatz den Dank aus und hob hervor, dass Peter Blumenstein die Kommission während seiner Amtszeit nachhaltig geprägt habe.

Im Namen der beiden QS-Kommissionen dankte Peter Linder Jürg Fluri, der im AGVS den Bereich Höhere Berufsbildung leitet – vor der demnächst anstehenden Pensionierung – für die angenehme Zusammenarbeit. <



AUTOMOBIL-VERKAUFSBERATER/-INNEN 44. Berufsprüfung:

DEUTSCH: Bransch Fabio, Busswil b. Büren; Buchs Sandro, Wynau; Ciancio Domenico, Seuzach; Deppeler Martin, Weier i. E; Furer Pascal, Buchrain; Haas Florin, Winterthur; Hügli Cyrill, Berikon; Joss Michel, Konolfingen; Kastner Dominik, Dällikon; Kölbener Seline, Appenzell; Krajina Misel, Urtenen-Schönbühl; Kündig Stefan, Pratteln; Mazzotta Ivan, Wallisellen; Meyer Robin, Zufikon; Näf Michael, Bazenheid; Simeon Fabio, Felsberg; Spengler Stefanie, Niederteufen; Stoller Silvia, Frutigen; Tornisello Flavio, Zofingen; Ucar Kadir, Schaffhausen; Waeber Jonas, St. Ursen; Weber Christian, Etziken; Wernli Valentin, Sempach Station; Widmer Nicolas, Langenthal; Wyss Elias, Frick.

FRANZÖSISCH: Aigroz Ludovic, Collonges; Angéloz Christine, Crissier; Ballini Théo, Chexbres; Fritsche Sascha Bruno, Villars-sur-Glâne; Fruneau-Jenni Laurence, Corseaux; Gajic Gajo, Chexbres; Gomez Fabian, Grandvaux; Rosano Marie Maxine, Matran.



Für seinen immensen Einsatz für den AGVS durfte Peter Blumenstein (Mitte) von Olivier Maeder (rechts) und Jürg Fluri ein Präsent entgegennehmen.



Der zurücktretende Peter Wyder flankiert von Jürg Fluri (links) und Peter Blumenstein.

Ogilvy & Mather



Go Further

DIE FORD TRANSIT PALETTE LEISTEN VIEL. BRAUCHEN WENIG.



Ab Fr. 10'190.-*

Ab Fr. 12'990.-*

Ab Fr. 17'090.-*

Ab Fr. 18'290.-*

**Jetzt inklusive 5 Jahre
Ford Protect Garantie.**

* Angebote gültig nur für gewerbliche Kunden mit Handelsregistereintrag und bei teilnehmenden Ford Händlern bis auf Widerruf, spätestens bis 31.12.2016. Neuer EcoBlue-Motor im Transit Custom und Transit.

ford.ch



Instruction électrique pour les systèmes haute tension dans les véhicules électrique et hybrides, 2 jours

Les participants sont en mesure de créer des conditions sûres pour les travaux sur le système électrique de véhicules hybrides et électriques. Ils peuvent réaliser et contrôler les travaux sur la conduite d'alimentation du réseau.

> 6–7 décembre 2016 à Paudex / Crissier

JANUAR/FEBRUAR 2017

Formation turbo pour vendeur auto 2017, 10 jours

La communication avec l'autre, la conquête et la fidélisation de la clientèle ainsi que la technique de vente constituent l'essentiel de cette formation intensive. Il s'agit d'une formation moderne, vivante, animée par des intervenants qui sont tous professionnels de leur branche.

> Du 23 janvier au 3 février 2017 à Paudex

FEBRUAR 2017

Formation Turbo de conseiller de service à la clientèle (Réceptionniste) 2017, 10 jours

Matières traitées (extrait): Apprendre à apprendre, la gestion du temps, le profil du métier, le marché automobile, la communication, la psychologie de vente, le processus après-vente, la correspondance téléphonique, la technique automobile, la prise de rendez-vous, la préparation du travail, la disposition d'atelier, l'ordre de réparation, le plan de service, les pièces de rechange, l'entretien de vente, le devis, la réception directe, le contrôle de qualité, la fidélisation, le droit, le marketing local, la publicité, le cross-selling etc.

> Du 6 au 17 février 2017 à Paudex

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

EDUQUA



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

Workshop Mitarbeitergespräch, 1 Tag

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

> 22. Februar 2017, Bern

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

Die Quality1 AG – Qualität, Kompetenz und Kundennähe.



36 Mitarbeitende, davon 9 im Aussendienst, stehen für das Qualitätsversprechen der Quality1 AG ein und sorgen mit ihrem Einsatz täglich für höchste Kundenzufriedenheit. Wir freuen uns auf Ihren Besuch an der diesjährigen Auto Zürich Car Show.



Aussendienst-Team Quality1 AG, von links: Marcus Poisson (Team Leader), Rémy Soltermann, Ricky van Hassel, Giuseppe Catania, Patrick Berger, Daniel Keller, Roberto Di Bernardino, Christian Ayer, Jonas Rüegg

Trendumfrage

Jeder Vierte bricht seine Berufslehre ab

Jede vierte Berufslehre in der Schweiz wird abgebrochen. Das Autogewerbe liegt ziemlich genau im Durchschnitt. Das ist kein Drama, aber auch nicht unproblematisch. Sandro Compagno, Redaktion



Lehrmeister und Lernende besprechen ein technisches Problem: Nicht immer ist das Verhältnis konfliktfrei.

■ Allein der Begriff «Lehrabbruch» ist irreführend. Denn die Auflösung eines Lehrvertrages bedeutet keineswegs immer den Abbruch der Ausbildung. 20 bis 25 Prozent aller Lehrverträge werden aufgelöst, doch 50 bis 77 Prozent dieser Lernenden setzen ihre Ausbildung fort – viele nahtlos, andere innerhalb von zwei bis drei Jahren. Dies sind knapp zusammengefasst die Resultate eines Trendberichtes des Eidgenössischen Hochschulinstituts für Berufsbildung (EHB) über die Häufigkeit, die Ursachen und Folgen von Lehrvertragsauflösungen.

Der Bericht zeigt, dass Lehrabbrüche in der Westschweiz häufiger sind als in der Deutschschweiz, in städtischen Zentren häufiger als in ländlichen Regionen, und er schlüsselt die abgebrochenen Lehren nach

Berufsgruppen auf. Besonders oft kommen sie im Coiffeurgewerbe und in der Schönheitspflege (40%) sowie im Gastgewerbe (35,6%) vor. Auch im Baugewerbe (29%) werden überdurchschnittlich viele Lehrverträge aufgelöst. Das Autogewerbe liegt mit 26,9 Prozent knapp über dem schweizerischen Durchschnitt (24,37%).

Die Gründe sind mannigfaltig, obgleich die Datenlage eher bescheiden ist. Aus Sicht der Lernenden werden schlechte schulische Leistungen, eine geringe Motivation und die mangelnde Information über den Lehrberuf oder den Betrieb angeführt. Auf der anderen Seite führen Konflikte am Arbeitsplatz und schlechte Ausbildungsbedingungen zu Lehrabbrüchen. Untersuchungen aus Deutschland zeigen,

dass Vertragsauflösungen in Grossbetrieben deutlich niedriger sind als in Kleinbetrieben.

Je schneller die Anschlusslösung, desto besser die Erfolgschancen

In einem Punkt stimmen alle Studien überein: Je schneller ein Jugendlicher oder eine Jugendliche die Ausbildung fortsetzt, desto besser sind die Erfolgsaussichten. Die meisten Wiedereinstiege finden relativ schnell nach Auflösung des Lehrvertrages statt. So haben beispielsweise im Kanton Zürich rund 60 Prozent der Jugendlichen, die in den Jahren 2007 bis 2009 ihre Lehrverträge aufgelöst haben, innerhalb von drei Jahren wieder eine Berufsbildung aufgenommen.

Ein soziales und volkswirtschaftliches Problem bilden jene Jugendlichen, welche die Kurve nicht kriegen. Die Gruppe der Lehrabbrecher, die bis drei Jahre nach Auflösung des Lehrvertrages keine zertifizierende Anschlusslösung gefunden hat, ist einem grossen Risiko ausgesetzt, langfristig ohne Ausbildung zu bleiben. Präzise Zahlen, wie hoch diese Quote ist, fehlen in der Schweiz. Doch die Folgen für diese Jugendlichen sind einschneidend: Neben der psychischen Belastung geht es vor allem um wirtschaftliche Konsequenzen. Diese Lehrabbrecher riskieren, ein Leben lang in schlecht bezahlten Jobs zu arbeiten. Eine Studie schätzt den entgangenen Lohn im gesamten Berufsleben auf 300 000 Franken. Folglich haben Ungelernte auch ein grösseres Risiko, in der Sozialhilfe zu landen.

Demgegenüber sind die finanziellen Schäden für das Unternehmen überschaubar: Der Bericht schätzt die Kosten im Einzelfall auf nur 1000 Franken. Grund für diesen tiefen Betrag ist der Umstand, dass die Lernenden in den schweizerischen Betrieben rasch für produktive Arbeiten eingesetzt werden, so dass schon zu Beginn der Ausbildung kaum Nettokosten entstehen. <

Olivier Maeder: «25 Prozent sind zu viele»

Ein Viertel aller Lernenden im Bereich Kraftfahrzeuge, Schiffe, Flugzeuge brechen ihre Lehre ab. Erstaunt Sie diese Zahl?

Olivier Maeder, AGVS-Bereichsleiter Bildung:
Sie erstaunt mich nicht, das deckt sich mit unseren Erfahrungen. Aber diese Zahl ist zu hoch.

Wie versuchen die Schweizer Garagisten die Zahl der Lehrabbrecher tief zu halten?

Bei der Rekrutierung greifen wir einerseits auf unseren AGVS-eigenen Eignungstest zurück. Er erlaubt uns Rückschlüsse und Empfehlungen, ob eine zwei-, drei- oder vierjährige Ausbildung angestrebt werden soll. In dieser Empfehlung geht es vor allem um die Wahrscheinlichkeit, dass der oder die Lernende die Berufsschule besteht. Diese ist ein häufiger Faktor für die Auflösung eines Lehrvertrages. Ausserdem wird mit Schnupperlehren abgeklärt, ob ein Lernender ins Team passt, wie seine sozialen Kompetenzen sind.

Der Trendbericht schreibt allgemein, dass Grossbetriebe weniger Abbrecher haben als kleine Unternehmen. Deckt sich das mit Ihren Erfahrungen aus der Praxis?

Das kann ich so nicht sagen. Das Schweizer Autogewerbe besteht vor allem aus kleinen und mittleren Betrieben. Grosse Unternehmen wie die Emil Frey AG oder die AMAG sind eher in der Minderzahl. Die Ausbildungsqualität lässt sich nicht nur auf die Grösse des Unternehmens reduzieren.

Der Trendbericht beziffert die Kosten eines Abbruchs für den Betrieb auf nur 1000 Franken. Da könnte man ja auch sagen: Was bemühen wir uns, ist doch alles kein Problem?

Nein, man darf das nicht einfach aufs Finanzielle reduzieren. Ein Lehrabbruch nützt weder dem Lernenden noch dem Betrieb. Unser Ausbildungssystem mit zwei- bis vierjährigen Berufslehren ist zwar sehr durchlässig, so dass eine Abstufung relativ einfach vollzogen werden kann. Aber das kann nicht das Ziel sein.



Olivier Maeder, Bereichsleiter Bildung.

MOTOREX. UND ES LÄUFT WIE GESCHMIERT.



Der Kunde von heute ist anspruchsvoll. Umso professioneller und effizienter muss der Werkstattbetrieb sein. Mit dem aktuellsten und komplettesten Volls Sortiment an Schmier- und Reinigungsmitteln und dem besten Service und Support ist MOTOREX die Nummer eins für Garagisten mit allerhöchsten Ansprüchen. Vertrauen auch Sie auf einen unabhängigen Partner, der vollen Einsatz leistet, damit Sie Ihr Bestes geben können. Erfahren Sie mehr über uns: www.motorex.com



TechDay 2016

Spannende Projekte vorgestellt

An der Veranstaltung «TechDay» präsentierten die Absolventen des Bachelor-Studiengangs «Automobiltechnik» der Berner Fachhochschule in Vauffelin ihre Diplomarbeiten. Bruno Sinzig, Redaktion



Beim Apéro wurden die Diplomanden verabschiedet.

■ Im abschliessenden dritten Studienjahr konnten die Studierenden als Ausbildungsschwerpunkt zwischen den Projektarbeitsmodulen «Technik und Dienstleistung» sowie «Fahrzeugbau» wählen.

Das Modul «Technik und Dienstleistung» umfasst dabei hauptsächlich Themen der Betriebswirtschaftslehre, Fahrzeugelektrik/-elektronik, Verbrennungsmotoren

sowie Fahrzeugmechanik- und Sicherheit. Derweil beinhaltet das Modul «Fahrzeugbau» im Wesentlichen den eigentlichen Fahrzeugbau, die Fahrzeugmechatronik, die Fahrzeugmechanik und -sicherheit sowie ebenfalls den Bereich Verbrennungsmotoren.

Als Basis für die zur Wahl stehenden Themen dienen meistens Anfragen aus der

Wirtschaft. Beispielsweise initiierte der AGVS die Untersuchung und Bewertung einer Auswahl von Informatik-Anwendungen für das Garagengewerbe (so genannt Dealer Management Systeme DMS).

Es wurden insgesamt 20 Diplomarbeiten vorgestellt, welche entweder als Einzelarbeit oder aber im Zweierteam erstellt wurden.

Im Anschluss an die Präsentationen der



Weiter kommen.

Schweizer Motorenöl von AVIA für Personenwagen.

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

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

AVIA Motorenöle.
Qualität, die überzeugt.

AVIA  OEL
HUILE
OLIO



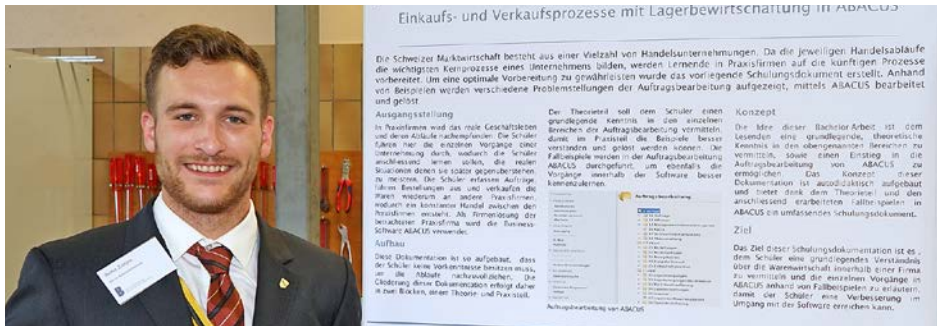
Benoît Grelier stellt die Aktivitäten der Firma Scott vor.

Abschlussarbeiten fand auf der Prüfstrecke der DTC AG eine Demonstration der neuen Geräuschmessung nach ECE-R51.03 statt. Die Teilnehmer hatten dabei die Möglichkeit, das (erlaubte) Geräuschverhalten eines Personenwagens mit demjenigen eines Motorrads zu vergleichen.

Nach dieser Geräuschmess-Vorführung orientierte Benoît Grelier, der Entwicklungschef der (Fahrrad-)Marke Scott im Rahmen einer Vortragsveranstaltung von SAE Switzerland über die – in der Regel doch unbekannt – Aktivitäten in Sachen Fahrradentwicklung. Grelier, der im freiburgischen Givisiez ein Team von 13 Ingenieuren leitet, verriet, dass Scott im vergangenen Jahr (weltweit) rund 550 000 Bikes abgesetzt habe. Je nach Anwendungszweck – Mountainbike, Touren- oder Citybike – fertigt Scott (praktisch ausschliesslich im asiatischen Raum) circa 300 verschiedene Ausführungen. Dem heutigen Trend entsprechend ist dabei der Anteil der E-Bikes zunehmend; derzeit beträgt dieser rund 13 Prozent. <



Jérémy Theubet, der als Abschlussarbeit den Auftrag des AGVS umgesetzt hat.



Diplomand Remo Andreas Zijörin macht Ernst mit Lagerbewirtschaftung.



Federico Franchini entwickelte im Auftrag der Firma Franz Reinhart AG (Egerkingen) ein Abschlepp-Fahrzeug.

Anmeldung

Berufsprüfung für Automobil-Verkaufsberater Januar 2017

Der Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS) und auto-schweiz, die Vereinigung Schweizer Automobil-Importeure, führen in deutscher Sprache die 45. Berufsprüfung für Automobil-Verkaufsberater(innen) durch.

Sie findet, eine genügende Anzahl Anmeldungen vorausgesetzt, in der Mobilcity – Kompetenzzentrum für Auto und Transport, Wölflistrasse 5, 3006 Bern, wie folgt statt:

17. – 19. Januar 2017

Anmeldungen für diese Prüfung sind mittels des offiziellen Anmeldeformulars unter Beilage der in Art. 7 des Reglements aufgeführten Akten bis zum 2. Dezember 2016 an den Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS), Wölflistrasse 5, Postfach 64, 3000 Bern 22, einzureichen.

Anmeldungen, die unvollständig sind oder den Prüfungsanforderungen nicht entsprechen, können nicht berücksichtigt werden.

Prüfungs- und Materialkosten:

- Prüfungsgebühr Fr. 1100.– nicht MWST-pflichtig
- Organisationsdienstleistungen Fr. 100.– zuzüglich 8 % MWST

Diese Beträge sind erst auf unsere Aufforderung hin einzuzahlen. Zur Berufsprüfung werden höchstens 36 Teilnehmer zugelassen. Sollten sich mehr Kandidaten anmelden, welche alle im Reglement vorgeschriebenen Zulassungsbedingungen erfüllen, so erfolgt die Zulassung in der Reihenfolge des Eingangs der Anmeldungen (Datum des Poststempels). Anmeldeformulare und das Reglement über die Durchführung der Berufsprüfung im Automobilhandel können beim Zentralsekretariat des AGVS, Wölflistrasse 5, Postfach 64, 3000 Bern 22, bezogen werden. <

Sektion Zürich

> Empa-Forscher: «Automobile Berufe bleiben spannend»

■ Die Sektion Zürich lud ihre Mitglieder zum AGVS-Jahresthema «Die Zukunft ist automobil» in die Empa nach Dübendorf, wo Christian Bach die Garagisten in die Geheimnisse der aktuellen Forschung einweihte. Christian Bach, Abteilungsleiter Fahrzeugantriebssysteme, gab einen Einblick in die verschiedenen Forschungszweige der Empa, wie der Umstieg von fossiler zu erneuerbarer Energie realisiert werden kann. Er gab den rund 70 anwesenden Garagisten spannende technische Details. So forscht die Empa an einem Motor ohne Drosselung und Nockenwelle, bei dem jeder einzelne Zylinder gesondert gesteuert wird. «Ausserdem testen wir, ob das System auch mit Kühlwasser statt mit Öl betrieben werden kann», verriet er. Auch weitere Konzepte wie ein reiner Gasmotor, verbesserte AdBlue-Dosierungen oder Katalysator-

konstruktionen aus dem 3D-Drucker beeindruckte das interessierte Fachpublikum. Den spannenden Abend liessen die Zürcher Garagisten bei einem Apéro ausklingen: Für genügend spannenden Gesprächsstoff war auf jeden Fall gesorgt. Zumal Christian Bach zusätzlich Optimismus verbreitete. «Automobile Berufe bleiben spannend», so der Empa-Forscher. «Es ist ein sehr dynamisches Feld und es wird Spass machen, sich mit den neuen Herausforderungen auseinanderzusetzen.» <



Schwerpunktthema 2016
«Die Zukunft ist automobil»



Die Zürcher AGVS-Garagisten hörten gebannt den Ausführungen von Empa-Forscher Christian Bach zu.



Auf besonders grosses Interesse stiess bei den Garagisten der Motorenprüfstand, wo die Empa-Forscher detaillierte Resultate aus unterschiedlichen Einstellungen generieren.

FIGAS – Ihr Branchenprofi
professionell – diskret – persönlich



Branchentreuhand

- Buchführung und Abschlussberatung
- Ordentliche und Eingeschränkte Revisionen
- MWST-Abrechnungen und MWST-Checks
- Steuerberatung und Steuerdeklarationen
- Begleitung von Gründungen, Umstrukturierungen, Sanierungen und Liquidationen
- Finanz- und betriebswirtschaftliche Beratungen
- Inkassodienstleistungen
- Lohnbuchhaltung

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

Ein Unternehmen der OBТ Gruppe

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

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

BVG Zins 2016

Obligatorisch 1.25%
PK MOBIL 2.25%

+1%

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

PK MOBIL
CP

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

Sicher unterwegs in die Zukunft

Sektion beider Basel

> 27 000 Besucher an der 13. Auto Basel

■ Vom 15. bis 18. September fand die 13. Auto Basel statt. 27 000 Besucher fanden während der vier Messtage den Weg in die Messe Basel, um sich die Neuheiten des Autoherbsts 2016 anzuschauen. Alle ausgestellten Modelle erkunden zu können, darin zur Probe zu sitzen und auch gleich Probefahren zu können, wurde von den Besuchern besonders geschätzt. «Nirgends sonst kann man mit so wenig zeitlichem Aufwand so viele Modelle miteinander vergleichen. Der Besuch der Auto Basel hat sich wirklich gelohnt», hörte man von vielen Interessenten.

Im Mittelpunkt des Publikumsinteresses standen die vielen Neuheiten, die zum ersten Mal in der Schweiz zu sehen waren – vom VW Golf GTI Clubsport über den Suzuki S-Cross bis hin zum Volvo V90, um nur einige der über zehn Premieren zu nennen. Ein ganz besonderes Highlight, das auf viel Beachtung stiess, war das Konzeptfahrzeug von Mercedes «F015 Luxury in Motion». <



Die Messe Basel im Zeichen des Automobils: Während vier Tagen präsentierten die Garagisten der Region auf 15 000 Quadratmetern über 350 Neuwagen von 41 Neuwagen-Marken.

Sektion Schaffhausen

> 4500 Besucher an der Autoshow Schaffhausen

■ Die Autoshow Schaffhausen fand vom 14. bis 16. Oktober statt. Ein Highlight der Automesse war die «Opening Night». Auf dem Programm standen musikalische Darbietungen von Beatboxer Camero und DJ Mr. Da-Nos, auch das Comedy-Programm Messer&Gabel sowie die Spieltische vom Swiss Casinos Schaffhausen sorgten für Unterhaltung. Durch den Abend führte Rainer Maria Salzgeber in einer Talkrunde mit den vier bekannten Persönlichkeiten Giorgio Behr (Unternehmer), Hannes Germann (Ständerat), Ronald Jäger (IWC Schaffhausen) und Dario Colonna (AEC-Botschafter, Olympiasieger).

4500 Besucher registrierten die Organisatoren an drei Messtagen. Gemäss OK-Mitglied Peter Leu war das die Zielvorgabe. Leu: «Es war eine ruhige, friedliche Autoshow ohne Gedränge und mit viel Zeit und Platz für persönliche Gespräche und Kontakte mit den Ausstellern. So sah man bei Besuchern und Ausstellern lachende Gesichter.» <



Eine Autoshow ohne Gedränge: 26 lokale Garagisten stellten ihre Neuheiten in Schaffhausen aus.

ContiTech

www.contitech.de

> **Simulationstechnik stärkt Entwicklungskompetenz für leichte Komponenten**

pd. Egal ob im PW oder Nutzfahrzeug: Leichtbau ist nach wie vor das richtungsweisende Thema für die Automobilbranche. Als Entwicklungspartner arbeitet ContiTech an immer neuen Lösungen, um Komponenten und Bauteile noch leichter zu ma-

chen. «Simulationstechnik ist unverzichtbar geworden, um den Anforderungen unserer Kunden zu genügen und unsere eigenen Qualitätsansprüche zu erfüllen», sagt Dieter Kardas aus der Vorentwicklung von ContiTech Vibration Control.

Seit 2006 nutzt ContiTech glasfaserverstärktes Polyamid als Alternative zu Stahl und Aluminium für PW-Komponenten. Die Bauteile erzielen Gewichtseinsparungen von bis zu 50 Prozent. Eine Herausforderung bei der rechnerischen Auslegung von Spritzgussteilen sind die anisotropen Werkstoffeigenschaften, die durch das glasfaserverstärkte Polyamid entstehen. Die Ausrichtung der Glasfasern hat entscheidenden Einfluss auf mechanische Bauteileigenschaften. Um deren Auswirkungen sichtbar zu machen, werden Simulationsverfahren angewendet.

Ergebnis dieser Berechnung ist die Orientierung der Glasfasern. Diese Informationen werden im nächsten Schritt für die Berechnung der anisotropen Materialeigenschaften herangezogen. Damit können nun die unterschiedlichen mechanischen Bauteileigenschaften über Finite-Elemente-Berechnungen abgeschätzt werden. «Unser Ziel ist es, die Produktentwicklung von Leichtbaukomponenten mit den Möglichkeiten von Simulationsmethoden zu unterstützen und zu verbessern», erklärt Kardas. «Wir können anhand der Simulationsmethoden die mechanische Bauteil-Performance schon in einem frühen Stadium vorhersagen und so eine hohe Qualität der Komponenten garantieren.» <

Die Ausrichtung der Glasfasern hängt unter anderem vom Produktionsprozess ab. Deswegen muss zunächst der Formfüllprozess berechnet werden. Ein



Getriebeadapter von ContiTech (l.) und berechnete Faserorientierungen dargestellt als Ellipsoide.

Bopp Solutions AG

www.bopp-solutions.ch

> **Service-Qualität dank Schlüsselübergabe-System**

pd. Mit dem bring&hol Schlüssel-Übergabesystem von Bopp erhalten die Kunden eines Autohauses einen ganz besonderen Service: Zur Wartung oder Reparatur können sie ihre Fahrzeuge auch ausserhalb der Geschäftszeiten bringen und wieder abholen und dabei die Fahrzeugschlüssel

und -papiere absolut sicher verwahren. Die Werkstatt-Mitarbeiter organisieren die Reparaturfahrzeuge und Leihwagen ohne zusätzlichen Personaleinsatz.

Die Übergabe des Schlüssels und der Fahrzeugpapiere erfolgt nach Eingabe des persönlichen Sicherheitscodes. <



Das bring&hol Schlüssel-Übergabesystem bei Emil Frey in Oerlikon.

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

Osram

www.osram.com

> Neues Autolicht revolutioniert Sicherheit im Verkehr

pd. Ein deutscher Forschungsverbund mit namhaften Mitgliedern aus Industrie und Forschung hat die Grundlagen für einen intelligenten LED-Fahrzeugscheinwerfer mit hoher Auflösung entwickelt, der so genanntes adaptives Fahrlicht in eine neue Dimension bringt. Das Demonstrationsmodell wurde vom Gesamtprojektleiter Osram gemeinsam mit den Projektpartnern Daimler, Fraunhofer, Hella und Infineon entwickelt.

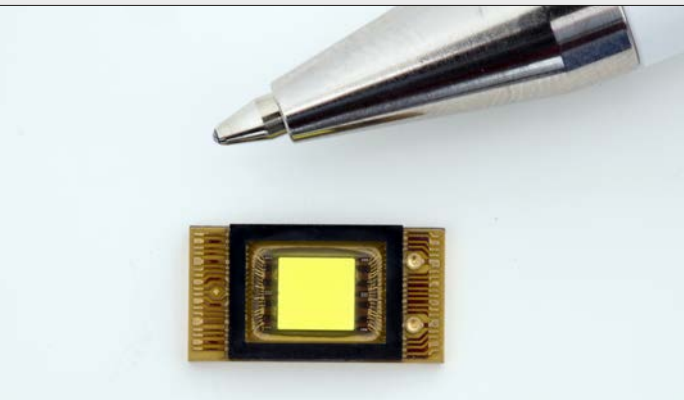
Jeder Scheinwerfer enthält drei neuartige LED-Lichtquellen mit jeweils 1024 einzeln ansteuerbaren Punkten. Dadurch lässt sich das Scheinwerferlicht sehr genau an die jeweilige Verkehrssituation anpassen, so dass immer optimale Lichtverhältnisse herrschen, ohne andere Verkehrsteilnehmer zu

blenden. Das Licht kann an jeden denkbaren Kurvenverlauf so angepasst werden, dass es keine dunklen Randbereiche gibt. Mithilfe von Sensoren im Fahrzeug kann zudem das Umfeld analysiert werden, um andere Verkehrsteilnehmer ausreichend anzuleuchten. Dies macht sie für den Fahrer deutlicher wahrnehmbar. Gleichzeitig können aber die Köpfe entgegenkommender Verkehrsteilnehmer vom Lichtstrahl ausgespart werden, um zuverlässigere Blendung zu vermeiden. Solch ein variables Fernlicht bräuchte daher auf der Landstrasse nie mehr abgeblendet zu werden.

Das vom deutschen Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) geförderte Projekt wurde mit der Herstellung und dem Feldtest von Schein-

werfer-Demonstratoren jetzt nach dreieinhalb Jahren erfolgreich abgeschlossen. Der neue LED-Chip ist etwa so gross wie

ein Fingernagel. Die Kombination von drei solchen LED-Chips ermöglicht eine Auflösung von 3072 Pixel je Scheinwerfer. <



Der neuartige LED-Chip mit 1024 einzeln ansteuerbaren Lichtpunkten ist etwa so gross wie ein Fingernagel.



Der intelligente adaptive Scheinwerfer kann gezielt andere Verkehrsteilnehmer vor Blendung schützen – während die weitere Umgebung optimal ausgeleuchtet bleibt.

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 Kommunal Ausführung lieferbar.

T&W Technik

Dammstrasse 16, 8112 Otelfingen
Tel. 044 844 29 62
www.fgs-fahrzeuge.ch



AUTOINSIDE – Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

89. Jahrgang, 11 Ausgaben in deutscher und französischer Sprache, WEMF-/SW-beglaubigte Auflage 15/16: 11882 Exemplare davon 8947 Deutsch, 2935 Französisch

Herausgeber

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

Verlag

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

Abonnemente

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

Redaktion

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

Weitere Beiträge von:
Dominique Kolly, Ernst S. Werder

Gestaltung: Heini Schmid, Robert Knopf

Anzeigen

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

Druck/Versand

galledia ag
www.galledia.ch

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



gedruckt in der
schweiz

AGVS | UPSA

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

Unsere digitale Lösung für KMU:

My KMU Office mit dem Festnetz für unterwegs.

Mit My KMU Office, dem IP-basierten Kombi-Angebot, telefonieren Sie dank neuester Technologie und praktischer App vom Handy aus mit Ihrer Festnetznummer, leiten Anrufe um und führen einfach Telefonkonferenzen.

Willkommen im Land der Möglichkeiten.



Jetzt
3 Monate
zum ½ Preis*

Im Swisscom Shop
oder online

swisscom.ch/mykmuoffice



* Bei Abschluss eines neuen Breitbandanschlusses mit My KMU Office erhalten Sie die Hälfte der Grundgebühr während der ersten 3 Monate geschenkt. Promotion gültig bis 6.11.2016.