

AUSGABE 9 – SEPTEMBER 2016

AUTO INSIDE

Das Fachmagazin für die Schweizer Garagisten

Warum der Reifenhandel für die Garagisten zunehmend an Bedeutung gewinnt

Seiten 8 bis 47

Wie der AutoEnergieCheck den Autofahrern näher gebracht werden soll

Seiten 50 und 51

Weshalb die Revision der technischen Grundbildung breite Zustimmung erfährt

Seiten 72 und 73



Einfachste
Reifenbestellung dank
Schnellsuche
unter **esashop.ch!**

ESA+ TECAR

DAMIT DIE SICHERHEIT IM WINTER TRIUMPHIERT

ESA-Tecar Super Grip 9 | 9 HP

meinpneu.ch | esa.ch | esashop.ch

Meine
ESA+ TECAR
Zusammen sind wir stark



#ROCKTHEROAD

FEEL THE MUSIC. EXPERIENCE THE DRIVE.



REDESTAIN



September 2016



12 Das Reifengeschäft ist für die Garagisten ein sehr wichtiger Geschäftszweig: Markus Abegglen (Hostettler), Peter Huber (SAG) und Daniel Steinauer (ESA) im Gespräch (v.l.)



50 Am 12. September startet die grosse AEC-Herbstkampagne mit Dario Colonna.



ESA Tecar: Damit die Sicherheit im Winter triumphiert

Editorial

5 Herausforderungen erkennen

6 Kurz notiert

Reifen/Räder/Fahrgestell

- 8 Königsdisziplin der Reifenentwicklung
- 12 Reifen bringen Kunden
- 16 Interessantes von der Reifenmesse Essen
- 36 Neuheiten aus der Welt der Reifen

Werkstatt und Kundendienst

- 48 Weiterer Meilenstein für den AEC
- 49 Attraktiver Standort für Brainvillage
- 50 Grosse Werbekampagne für den AEC
- 53 AEC Newcomer Juni und Juli 2016
- 54 Besuch bei der Garage Gut AG, Dallenwil
- 58 Viel Innovation an der Automechanika

Politik

- 60 Pläne des ASTRA und Haltung des AGVS

Nutzfahrzeuge

- 62 Neue Technologien für Recycling

Dienstleistungen

- 64 Steiger: Elektronische Zeiterfassung
- 65 Die Post: Damit sich der Showroom füllt
- 66 FIGAS: Occasionsmarge unter der Lupe
- 67 SWICA: Gesundheitsplattform BENEVITA

Beruf und Karriere

- 68 Business Academy
- 70 Regionale Weiterbildungsmöglichkeiten
- 71 25 Jahre AGVS-Frauenseminar
- 72 Revision der technischen Grundbildung
- 74 Qualifikation Berufsmeisterschaft
- 77 Future Days 2016, Vauffelin

Sektionen

- 81 Aargau: Lehrabschlussfeier
- 81 Sektion beider Basel: Waldfäger
- 82 Bern: Lehrabschlussfeier
- 83 Biel Seeland: Lehrabschlussfeier
- 83 Emmental/Oberaargau: Lehrabschlussfeier
- 84 Solothurn: Lehrabschlussfeier
- 84 Berner Oberland: Lehrabschlussfeier
- 85 Thurgau: Lehrabschlussfeier
- 85 Jura und Berner Jura: Lehrabschlussfeier

86 Garagenwelt

87 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.



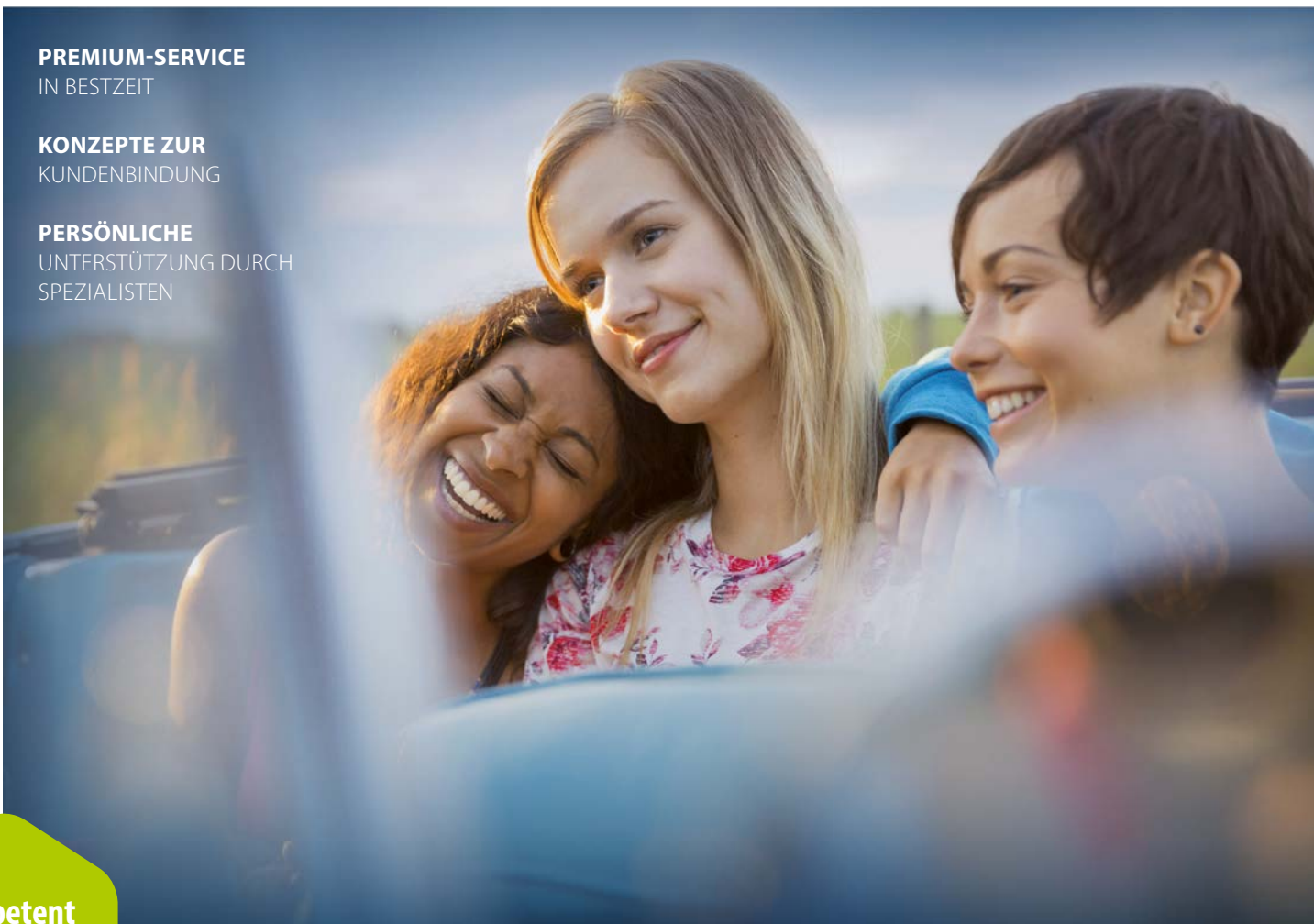
AWS ARCHITEKTEN AG
 Muristrasse 51
 CH-3006 Bern
 Telefon 031 351 33 55
 Telefax 031 351 33 68
 Homepage: www.aws.ch
 e-mail: architekten@aws.ch



PREMIUM-SERVICE
IN BESTZEIT

KONZEPTE ZUR
KUNDENBINDUNG

PERSÖNLICHE
UNTERSTÜTZUNG DURCH
SPEZIALISTEN



**kompetent
fair
serviceorientiert**



Aus Vertrauen entsteht Bindung. Kundenbindung.

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

**CG CAR-GARANTIE
VERSICHERUNGS-AG**
Erlenstrasse 33
4106 Therwil
TEL 061 426 26 26
MAIL info@cargarantie.ch
www.cargarantie.ch



CarGarantie[®]
takes the risk out

Herausforderungen erkennen – rechtzeitig handeln

Liebe Leserin, lieber Leser,

Die überarbeitete Vision des Auto Gewerbe Verbands Schweiz (AGVS) bringt u.a. zum Ausdruck, dass die AGVS-Garagisten die kompetenten Ansprechpartner bei Themen rund um ganzheitliche Mobilitätslösungen des Individualverkehrs bleiben, auch wenn sich die damit verbundenen Dienstleistungen in den nächsten Jahren verändern werden.

Im Rahmen der angepassten Strategie will der AGVS dafür sorgen, dass seine Mitglieder die Herausforderungen und Chancen im Markt, in der Technologie, bei der Digitalisierung und bei den Prozessoptimierungen rechtzeitig erkennen. Credo ist und bleibt, dass sich die Aufgaben des AGVS primär am Nutzen für das Mitglied ausrichten. Entsprechend fokussieren sich die AGVS-Medien – AUTOINSIDE und Online www.agvs-upsa.ch – in den Berichten und Meldungen auf Themen, die für den Garagisten relevant sind.



«Richten Sie sich die www.agvs-upsa.ch-Webseite ein und handeln Sie rechtzeitig.»

Das AUTOINSIDE ist als Fachmagazin für die Schweizer Garagisten mit einer Auflage von rund 12000 Exemplaren das weitaus meist gelesene Print-Medium im Autogewerbe. Das Online-Portal www.agvs-upsa.ch gehört schon heute zu den meist besuchten Portalen in der Autobranche und die Nutzung nimmt stetig zu. Weil der Zentralvorstand – zusammen mit den Sektionspräsidenten – überzeugt ist, dass die Informationsvermittlung an seine Mitglieder im Rahmen der sich immer rascher verändernden Ausgangslage im Autogewerbe an Wichtigkeit gewinnt, hat der AGVS in den letzten Jahren seine Medien modernisiert.

Im Dickicht der unzähligen Nachrichten die auf die Garagisten einprasseln, sollen die AGVS-Medien so informieren, dass die AGVS-Mitglieder die Herausforderungen erkennen und rechtzeitig handeln können. Was zu tun bleibt, ist das Online-Portal www.agvs-upsa.ch regelmässig zu besuchen und das Autoinside jeweils am Monatsbeginn als Lektüre zu geniessen.

Während ich dieses Editorial schreibe werden wohl wieder hunderte neuer Meldungen ins Netz gestellt worden sein. Die für Sie nützlichen und lesenswerten News im Sinne «erkennen was Handlungsbedarf auslösen könnte» hat das Kommunikationsteam des AGVS für Sie schon gemacht.

Richten Sie sich die www.agvs-upsa.ch-Webseite ein und handeln Sie rechtzeitig.

Herzliche Grüsse

Urs Wernli
Zentralpräsident



Weiter mit Bildung

→ Mit der STFW praxisnah zum Berufserfolg.

AUTOMOBIL-DIAGNOSTIKER

→ eidg. Fachausweis
September 2016 - Juli 2018

BETRIEBSWIRT IM AUTOMOBILGEWERBE

→ Höhere Fachprüfung
Oktober 2016 - Juli 2018

WERKSTATT-KOORDINATOR EIDG. FA

→ eidg. Fachausweis
September 2016 - Juli 2018

KUNDENDIENSTBERATER IM AUTOMOBILGEWERBE

→ eidg. Fachausweis
Januar 2016 - März 2018



GRATIS ANMELDEN:

INFOVERANSTALTUNG
KUNDENDIENSTBERATER
IM AUTOMOBILGEWERBE
MO, 12.09.2016, 19 Uhr
www.stfw.ch/akb

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



**AGVS-Geschäftsstelle:
Neuer KV-Lernender**

Am 1. August hat Silas Hummel seine Ausbildung zum Kaufmann auf der AGVS-Geschäftsstelle begonnen. Der AGVS heisst Silas Hummel herzlich willkommen und wünscht ihm viel Erfolg!



Silas Hummel.

**Alkohol: Ab 1. Oktober
Atem- statt Blutprobe**

Die vom Parlament im Rahmen von «Via sicura» beschlossene beweissichere Atemalkoholprobe im Strassenverkehr wird am 1. Oktober 2016 eingeführt. Eine Blutprobe wird nur noch bei Verdacht auf Betäubungsmittelkonsum, auf Verlangen der betroffenen Person oder in Ausnahmefällen durchgeführt. Die moder-



Moderne Geräte messen den Atemalkoholwert beweissicher.

nen Geräte sind technisch hoch entwickelt und können auch im Bereich von 0,80 Promille oder mehr den Atemalkoholwert beweissicher bestimmen.

**CarGarantie:
Verstärkung im Vorstand**

Seit dem 1. August 2016 ist Dr. Marcus Söldner neues Vorstandsmitglied der CG Car-Garantie Versicherungs-AG (CarGarantie). Er wird für den Vertrieb Asien, CEE und Westeuropa sowie für die Bereiche Marketing und Produktcontrolling verantwortlich sein. Söldner war in den letzten vier Jahren Geschäftsführer von Nissan Global Reinsurance, Ltd. und leitete das globale Garantieversicherungsgeschäft für Nissan mit jährlich über 500 Millionen Dollar Beitragseinnahmen.



Dr. Marcus Söldner, Vorstand Vertrieb der CG Car-Garantie Versicherungs-AG.

**Audatex Schweiz: Neuer
Country Manager**

Marcel Schradt ist seit Juni 2016 neuer Country Manager bei Audatex (Schweiz) GmbH. Als Director of Product

Management unterstützt er Solera / Audatex bereits seit drei Jahren. Er verfügt über einen Abschluss in Marketing und Sales Management der Universität St. Gallen und den Abschluss als Eidg. Dipl. Elektronik Techniker.

Neu wird Marcel Sutter die Audatex (Schweiz) AG als Key Account Manager verstärken und die Verantwortung für die Grosskunden in der Deutschschweiz übernehmen.



Marcel Schradt, neuer Country Manager bei Audatex (Schweiz) GmbH.

**Opel Schweiz: Karl Howkins ist
neuer Managing Director**

Führungswechsel bei Opel Schweiz: Karl Howkins wird mit sofortiger Wirkung neuer Managing Director der General Motors Suisse SA/ Opel Suisse. Der 44-Jährige folgt auf Peter Fahrni (56), der sich nach 27 engagierten Dienstjahren entschlossen hat, das Unternehmen zu verlassen. Howkins bringt grosse Erfahrung aus verschiedenen Führungspositionen in der Automobilindustrie mit. Er begann seine berufliche Laufbahn bei GM im Jahr 1998, als er als Business Sales Manager zur britischen



Karl Howkins ist neuer Opel-Chef.

Opel-Schwestermarke Vauxhall kam. Zuletzt arbeitete er in verschiedenen Positionen im Fiat-Chrysler-Konzern.

**Schweizer Ski-Stars testen
im Auto Windkanal**

Auf dem Weg zur Heim-WM ins St. Moritz testeten die Schweizer Ski-Stars im Audi Windkanal die perfekte Position. Die alpinen Skiatletten, unter ihnen Marc Gisin und Beat Feuz, testeten im Audi Windkanal in Ingolstadt die optimale Abfahrtshocke. Bei den alpinen Speed-Disziplinen Abfahrt und Super-G ist neben der Skitechnik und der richtigen Linienwahl die Aerodynamik entscheidend.



Marc Gisin in der Abfahrtshocke.

Unternehmerische Freiheit

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

Dank einer Körperhaltung, die möglichst geringen Luftwiderstand bietet, können entscheidende Hundertstelsekunden herausgefahren werden. Die Tests bei Audi sind bereits Tradition und gehören zur Saisonvorbereitung der Athleten.

Bridgestone: Paolo Ferrari wird neuer CEO

Ferrari verantwortet die Geschäfte des weltweit führenden Unternehmens der Reifen und Gummibranche in Europa, dem Mittleren Osten und Afrika (EMEA). Der Italiener wird sein Amt zum 19. September in Zaventem, Belgien antreten. Paolo Ferrari ist in seiner Position auch Mitglied des Verwaltungsrates und der Konzernleitung der Bridgestone Europe NV/SA. Ferrari verfügt über langjährige Erfahrung in internationalen Managementfunktionen in Nordamerika, Europa und Lateinamerika. Er wechselt



Paolo Ferrari.

vom Reifenhersteller Pirelli nach Belgien, wo er derzeit noch die Position als CEO für

die LATAM-Region (Lateinamerika) bekleidet.

Yokohama sucht eine neue Miss

Die Miss-Yokohama-Wahl findet am 10. September im Club Escherwys in Zürich statt. Eine fachkundige Jury nimmt die Kandidatinnen in



Roxane Baumann, fotografiert von Martin Walder.

verschiedenen Outfits unter die Lupe. An diesem Abend wird die amtierende Miss Yokohama, Roxane Baumann, die Krone an ihre Nachfolgerin weitergeben. Als Hauptpreis winkt ein brandneuer Honda HR-V von Honda Automobile Zürich, den sie während ihres ganzen Amtsjahres fahren darf. Ausserdem warten weitere attraktive Sachpreise, ein professionelles Fotoshooting sowie ein Repräsen-

tationsauftrag auf die Miss Yokohama 2016/17.

Panolin Gruppe: Neuer Standort in UK

Um der grossen Nachfrage nach umweltverträglichen Hochleistungsschmierstoffen gerecht zu werden, gründete die Panolin Gruppe am 1. Juli 2016 die Panolin UK Ltd. mit Sitz nahe London. Für die Schmierstoff-



Patrick Lämmle, CEO Panolin International.

Spezialistin ist das Marktgebiet UK sehr wichtig. «Der Start ist geglückt. Bereits sind erste Bestellungen eingegangen. Die Crew mit Patrick Lämmle (CEO Panolin International) und Tim Lämmle (CEO Panolin America) hat hervorragende Arbeit geleistet», weiss Panolin-Chef Silvan Lämmle.

700. Kunde mit der Garagensoftware von Autocomp

Die Autocomp AG durfte Ende Juni mit der ABC Garage Davos den 700. Kunden in der Firmengeschichte mit der Garagensoftware WSCAR beliefern. In diesem Zusammenhang hat Christoph Dubach von der Autocomp AG die ABC Garage vor Ort besucht und dem Geschäftsinhaber Peter



Christoph Dubach (Autocomp, I.) mit Peter und Karin Stiffler.

Stiffler und seiner Schwester Karin einen Gutschein der Autocomp AG überreicht. Die ABC Garage Davos wurde vor über 35 Jahren von den Gebrüdern Stiffler gegründet und wird heute von Peter Stiffler in der zweiten Generation geführt.

Benoît Revaz wird neuer Direktor des BFE

Der Bundesrat hat Benoît Revaz zum neuen Direktor des Bundesamts für Energie (BFE) ernannt. Der 44-jährige Jurist ist seit 2014 Senior Advisor des Unternehmens E-CUBE Strategy Consultants. Er ersetzt per 1. Oktober 2016 Walter Steinmann, der in den Ruhestand tritt.



Benoît Revaz.

Täglich aktuelle News: www.agvs-upsa.ch

le GARAGE,
das partnerschaftliche
Garagenkonzept Ihrer ESA



le GARAGE

Die Marke Ihrer Wahl

Winterreifen

«Die Königsdisziplin in der



Zwei ca. ein Kilometer lange Teststrecken wurden in den Schnee des Langjökull-Gletschers gefräst.

Auf dem Gletscher ist auch im Sommer Winter. Ideale Bedingungen um Winterreifen zu testen.

Zwei der Testwagen, auf denen die neuen Pirelli-Show dort, denn ohne 4x4 gabs auf dem Gletscher

Winterreifen sind für Schweizer Garagenbetriebe von grosser Bedeutung. Die saisonalen Pneuwechsel helfen mit, dass der Garagist seine Kunden noch regelmässig sieht. Winterreifen sind aber auch Hightech-Produkte. Im Reifen-Fokus erzählt ein Chefentwickler wie ein Winterreifen entsteht. Ausserdem baten wir drei grosse Reifenhändler an den runden Tisch, besuchten die Reifenmesse Essen und präsentieren die neusten Produkte. **Mario Borri**, Redaktion

■ Sicher auf Schnee und Eis sowie bei Nässe, stabil auf trockener Strasse, komfortabel, gleich bleibende Leistung bei Temperaturen zwischen +7 und -30 Grad, möglichst geringe Abrollgeräusche, wenig Rollwiderstand, lange Lebensdauer und, und, und. Ein moderner Winterreifen muss fast alles können. Und er darf nicht teuer sein. Es verwundert nicht, dass die Entwicklung von Winterreifen als «Königsdisziplin» in der Reifenproduktion bezeichnet wird. Auch Giuseppe Matrascia, Leiter Entwicklung neue Produkte PW bei Pirelli, ist dieser Meinung. AUTOINSIDE traf den Pneu-Guru bei Winterreifentests in Island.



Giuseppe Matrascia mit seinem jüngsten Reifen – dem Pirelli Cinturato Winter.

Herr Matrascia, Sie arbeiten schon seit 27 Jahren bei Pirelli. Wie hat sich die Entwicklung eines Reifens in den letzten Jahren verändert?

Sehr viel. Nehmen wir als Beispiel den

Sottozero vor gut 10 Jahren. Ganze vier Jahre hat die Entwicklung dieses Winterreifens gedauert. Das aktuelle Produkt, der Cinturato Winter, haben wir in zwei Jahren entwickelt – das sind Welten.

Reifenentwicklung»



Winterreifen aufgezogen waren. Der Alfa stand allerdings nur zur auch mit den neuen Reifen kein Vorwärtkommen.

Pirelli Schweiz Direktor Dieter Jermann war auch auf dem Gletscher.

Ab sofort im Handel:
Der neue Pirelli Cinturato Winter.

Wie ist dieser Quantensprung möglich?

Hauptgrund ist der Einstieg von Pirelli in die Formel 1 im Jahre 2011, der die Anschaffung eines leistungsfähigen Computers nach sich zog. Denn um gute und sichere Reifen für die Königsklasse des Motorsports herzustellen, mussten wir auf die neusten Technologien zurückgreifen. Mit dem Computer beziehungsweise der entsprechenden Software werden sämtliche Entwicklungsschritte simuliert, bevor wir auf der Rennstrecke testen. Das garantiert eine bessere Qualität und spart Zeit sowie Geld. Die Geräte und das erlangte Know-how nutzen wir nun auch bei der Entwicklung von Serienreifen.

Beschreiben Sie bitte die Unterschiede...

Früher haben wir richtige Gummipneus ohne Profil genommen und das Profil von Hand eingeritzt. Die Herstellung eines einzigen Winterreifen-Prototyps dauerte so rund

dreieinhalb Tage. Und auch wenn diese Arbeit von Profis erledigt wurde, war die Fehleranfälligkeit recht hoch. Rasch schneidet man das Profil zum Beispiel zu tief ein – und der Prototyp ist futsch.

Nun können wir alles vorab simulieren – zum Beispiel Lärm, Aquaplaning oder die Bremsleistung. Erst wenn wir mit den Testergebnissen zufrieden sind, die der Computer ausspuckt, wird ein echter Testreifen produziert. Dann gehen wir von der theoretischen in die experimentelle Phase über.

Wie geht man überhaupt an die Entwicklung eines Winterreifens heran – beginnt alles auf einem weissen Papier?

Ja, in der Tat, das kann so sein. Wenn man eine gute Idee hat, sollte man diese niederschreiben, auf ein weisses Blatt Papier oder wenn nichts anderes vorhanden ist auch auf ein Taschentuch. Aber ob auf einem weis-

sen Papier entstanden oder in langen Sitzungen ausdiskutiert – der Computer wird mit den Details gefüttert und ein virtueller Testreifen entsteht. Nach den Simulationen von Lärm oder Aquaplaning, wenn der Reifen den Anforderungen genügt, wird ein reales Modell hergestellt. Um die perfekte Anordnung und die Dimensionen der Sicken und Rillen im Reifen herauszufinden, arbeiten wir übrigens mit einem weiteren Hightech-Gerät – einem 3D-Drucker. Allerdings drucken wir keinen Gummi, sondern Plastik.

Bei den Strassentests geht es dann vor allem darum, die ideale Gummimischung zu finden. Die Schwierigkeit dabei ist, dass der Reifen auf Schnee, bei Nässe und im Trockenen möglichst gut funktionieren muss. Diesen Kompromiss gilt es zu suchen. Ist er gefunden, testen wir, ob der Reifen auch in anderen Grössen so gut funktioniert. Anschliessend beginnt die Serienproduktion.



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



NEU*

Der neue UltraGrip Performance Winterreifen.

Für ausgezeichnetes Handling unter allen winterlichen Bedingungen.

*NEU: Jetzt auch für SUV-Fahrzeuge erhältlich.



MADE TO FEEL GOOD.

Wichtig bei der Entwicklung eines neuen Winterreifens ist auch der Vergleich mit den Konkurrenzprodukten, das so genannte Benchmarking. Dabei geht es nicht primär darum besser zu sein als die Konkurrenz, sondern zu erfahren, wo man mit dem eigenen Reifen steht.

Pirelli ist ja auch Erstausstatter – wie läuft dort die Entwicklungsphase ab?

Der Fahrzeughersteller drückt uns das Lastenheft in die Hand. Dort steht geschrieben, was der Reifen für ein spezifisches Fahrzeug können muss. Von der Übergabe des Lastenhefts bis zur finalen Homologation haben wir in der Regel drei Jahre Zeit. Doch die Entwicklung von Erstausrüster-Reifen ist nicht einfach, denn die verschiedenen Hersteller legen auf unterschiedliche Fahreigenschaften Wert – Mercedes zum Beispiel möchte mehr Komfort, BMW möchte mehr Rückmeldung beim Lenken. Natürlich weiss man mit der Zeit, was der Hersteller will. Wenn ihre Ansprüche aber plötzlich ändern, wird es schwierig.

Was sind die Knackpunkte bei der Entwicklung eines Winterreifens?

Ganz klar die Abrollgeräusche. Der Winterreifen hat viele Lamellen und diese machen beim Abrollen Lärm. Je mehr Lamellen, desto mehr Lärm. Ein Slick-Reifen wäre am leisesten, nur würde man damit im Winter nicht fahren können.

Schwierig ist auch das Handling auf trockener Strasse. Das Profil beeinträchtigt die Performance, auch hier wäre ein Slick am besten. Genau das gleiche beim Bremsen, mit Profil ist es schwierig, eine gute Bremsleistung zu erreichen.

Aquaplaning ist ein weiterer Knackpunkt. Um das Wasser zu verdrängen, braucht es Längsrillen, am besten schön breite. Doch dann fehlt dieser Gummi – die Aufstandsfläche – für den Schnee-griff, die Brems- und die Kurvenperformance.



Giuseppe Matracia zeigt die Entwässerungsbeschleuniger, welche das Aquaplaningverhalten des Reifens verbessern.

Anders als bei einer Erstausrüstung gibt es für einen Reifen für den Wechselmarkt kein Lastenheft. Wie definieren Sie den Reifen?

Wichtig sind hier die Reifentests von spezialisierten Magazinen oder Automobilclubs wie des ADAC und des TCS. Sie sammeln die Bedürfnisse des Endkonsumenten ein und gewichten sie. Zum Beispiel: Schnee 20 Prozent, Nässe 30 Prozent, Trocken 20 Prozent, Eis 10 Prozent, Lärm 10 Prozent und Rollwiderstand 10 Prozent. Das ist sozusagen das Lastenheft für uns.

Die Bedürfnisse der Endkonsumenten ändern sich, wie finden Sie heraus, was die Reifen in Zukunft können müssen?

Dazu haben wir ein standardisiertes Marktbeobachtungsprogramm. Wir analysieren die Magazin-Tests und checken die Anforderungen. Wenn wir eine Veränderung wahrnehmen, passen wir den Reifen an und machen ein Facelifting, wie bei den Autos. Diese Neuerung sieht man dem Pneu natürlich nicht an. Wir geben dem Reifen dann die Zusatzbezeichnung «plus». Sind drastische Änderungen nötig, ist es Zeit für einen komplett neuen Reifen.

Bei welcher Reifen-Komponente werden die grössten Fortschritte erzielt?

Bei der Gummimischung. Zum einen gibt es immer wieder neue Materialien. Zum Beispiel ein flüssiges Polymer, welches das gewöhnliche Öl ersetzt. Der Vorteil: Während Öl nach zwei, drei Jahren auszutrocknen beginnt und der Reifen an Leistung verliert, bleibt das Polymer länger flüssig und macht den Pneu länger haltbar. Zum anderen lassen sich bei der Veränderung der Mischverhältnisse und der Homogenität der Mischung auch immer wieder Verbesserungen erzielen.

In welcher Disziplin ist man mit dem Latein irgendwann am Ende?

Beim Lärm. Denn wie gesagt, ist der leiseste Reifen der Slick. Hier geht es darum, den besten Kompromiss zwischen Sicherheit, Sportlichkeit und Komfort zu finden. Wir haben uns damit abgefunden, dass irgendwann Schluss ist. <

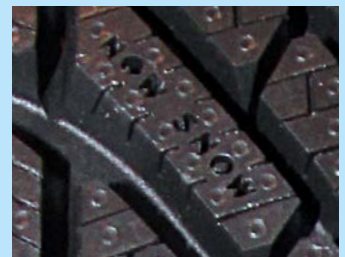
Getestet: Pirelli Cinturato Winter

Für diese Wintersaison bringt Pirelli einen neuen Reifen auf den Markt – den Cinturato Winter. Um die Reifenhändler vorab von den Qualitäten des neuen Pneus zu überzeugen, lud Pirelli eine Handvoll von ihnen – und AUTOINSIDE – zu exklusiven Testfahrten auf den Langjökull-Gletscher nach Island ein. Mario Borri, Redaktion

Der Cinturato Winter löst den Snowcontrol ab, der in den Tests nicht ganz mit der Konkurrenz mithalten konnte. Der Cinturato hat in praktisch allen Disziplinen (Grip und Bremsen auf Schnee, Aquaplaning, Handling, Komfort, Rollwiderstand und Abrollgeräusche) klar zugelegt.

Die technischen Features

- «Now Snow» (Jetzt Schnee) Schriftzug - sobald das Profil soweit abgefahren ist, das die Leistungsfähigkeit auf Schnee nicht mehr optimal ist, verschwindet das «w» und es steht dort «No Snow».
- Neuartige Lamellenanordnung (4D-Technologie) – damit konnten Bremsleistung und Grip auf Schnee verbessert werden.
- Entwässerungsbeschleuniger - dank speziellen Rillen welche das Wasser schneller nach aussen drängen, wurde die Aquaplaning-Gefahr reduziert.
- Neuartige Längsrillen, die wie ein Reissverschluss funktionieren – damit konnte die Aufstandsfläche flexibler gestaltet werden, was Handling, Komfort und Laufleistung klar verbessern.
- Fahrgeräusche auf mehrere Frequenzen verteilen – so konnte das Geräuschniveau von 72 auf 66 dB gesenkt werden.



Der neue Pirelli Cinturato Winter kommt ab sofort in vorerst 30 Grössen von 14 bis 17 Zoll auf den Markt.

Mehr Infos: www.pirelli.ch

Das Reifengeschäft ist eines der wichtigsten Kundenbindungsinstrumente

Reifen bringen Kunden

Trotz dem Preis- und Margenzerfall ist das Reifengeschäft für die Garagisten ein sehr wichtiger Geschäftszweig. Im gemeinsamen Gespräch mit AUTOINSIDE erläutern Markus Abegglen (Hostettler), Peter Huber (SAG) und Daniel Steinauer (ESA) die Gründe. Sascha Rhyner, Redaktion

■ Die Sonne scheint, die Autos rollen in schneller und flüssiger Fahrt unter dem «Fressbalken» Würenlos durch. Es ist Anfang Juli einer der ersten richtigen Sommertage in der Schweiz – und der Winter ist so weit weg, wie wohl noch nie seit dem eher peinlichen Fall des Bööggs am Zürcher Sechseläuten, der den wenig verheissungsvollen Sommer ja irgendwie angekündigt hatte. Im Café hoch über der A1 sitzen Daniel Steinauer, Peter Huber und Markus Abegglen auf Einladung von AUTOINSIDE und diskutieren nun über den nächsten Winter resp. das Winterreifengeschäft.

Wetterkapriolen beschäftigen uns im Alltag. Das Frühjahr war verregnet und die letzten Winter haben diesen Namen – zumindest im Unterland – kaum verdient. Hatte dies einen Einfluss auf das Winterreifengeschäft?

Peter Huber: Die Auswirkungen waren erstaunlich gering. Es wäre wohl schlimmer gekommen, hätte es nicht im November bis in tiefere Lagen geschneit.

Markus Abegglen: Die eher milden Winter sorgen dafür, dass die klassischen Spitzen etwas abgeflacht werden. Früher war das Geschäft mit den Winterreifen im Dezember beendet. Heute zieht sich das Wintergeschäft bis in den Februar. Auf der anderen Seite kann der Garagist so auf längere Zeit mehr Kundenanfragen berücksichtigen als bei einem grossen Ansturm.

Daniel Steinauer: Die Mehrzahl der Schweizer Automobilisten kümmert sich aber um die Sicherheit und wechselt verantwortungsbewusst die Reifen. Rund 10 bis 15 Prozent wechseln erst im letzten Moment, wenn tatsächlich Schnee auf der Strasse liegt. Das macht dann auch den Unterschied zwischen einem guten Winter und einem Topwinter aus. Hier ist auch der Garagist herausgefordert. Dass ein Winterpneu nicht nur im Schnee, sondern auch bei tiefen Temperaturen mehr Sicherheit bringt, muss er immer wieder kommunizieren.

Was sind aktuell – abgesehen von den meteorologischen Begleiterscheinungen – die grossen Herausforderungen im Reifengeschäft?

Steinauer: Der Margen- und Preiszerfall ist auf allen Stufen, Grosshandel, Distribution und Feinverteilung, spürbar. Entsprechend entsteht Druck durch Billigangebote aus dem Ausland. Eine zweite Herausforderung, die mit der ersten zusammenhängt, ist die wachsende Digitalisierung. Die Zahl der Online-Einkäufe nimmt immer mehr zu.

Huber: Unsere Kunden wollen den tiefsten bekannten Preis bezahlen und gleichzeitig vom Service mit drei bis fünf Lieferungen pro Tag

profitieren. Hierbei im Aussendienst einen guten Konsens zu finden, ist nicht immer leicht.

Abegglen: Wir spüren bei unseren Kunden den Generationenwechsel. Die traditionellen Patrons übergeben die Führung an junge innovative Kräfte. Diese sind mit der Digitalisierung aufgewachsen und wollen die Angebote im Webshop anschauen und bestellen.

Dieser Herausforderung muss sich auch der Garagist stellen. Seine Kunden erwarten die gleichen Preise wie bei Reifendiscountern und vergessen die zusätzlichen Dienstleistungen eines Garagisten.

Abegglen: Wir unterscheiden zwei Segmente: zum einen die privaten Automobilisten, die sich selber informieren, und zum anderen die Leasingangebote im Geschäftsbereich mit einem Rundumpaket. Dieser Anteil ist in den letzten Jahren stark gewachsen.

Huber: Wir unterstützen die Garagisten beim Endkonsumenten-Marketing mit Unterlagen wie «Feriencheck» oder ähnlichem. Es ist aber generell schwieriger geworden. Viele Automobilisten suchen die Garage nur auf, wenn das Auto nicht mehr läuft.

Der Schlüssel zum Erfolg liegt also in der Kommunikation?

Steinauer: Der Garagist muss aktiv mit seiner Kundschaft kommunizieren. Viele haben dafür keine Zeit oder wollen dafür keine Zeit aufbringen. Das ist die grosse Herausforderung. Wir organisieren regelmässig Kurse mit dem Thema «Wie verkaufe ich Reifen» und geben praxisorientierte Tipps. Mit unseren Marketing-Services helfen wir bei der Gestaltung von Flyern oder beim Planen eines SMS-Marketings sowie mit einem Kommunikationsplaner, in welchem der Garagist für jeden Monat



Inputs findet, wie er das Reifengeschäft bewerben kann. Die Kommunikation in allen modernen Formen ist wichtig, um die bestehende Kundschaft zu erreichen und neue Kunden zu generieren. Auch vor diesem Hintergrund haben wir die Plattform garagino.ch geschaffen.

Abegglen: Die Kommunikation mit den Kunden ist das A und O. Der Garagist soll sie darauf aufmerksam machen, dass vor der grossen Ferienfahrt ein Feriencheck empfehlenswert ist, dass er einen Tag der offenen Türe hat, dass er Reifenwechseltage oder Winterchecktage durchführt.

Huber: Wir sprechen direkt nach den Sommerferien mit den Garagisten über das Thema Winterreifen; es ist im September sehr weit oben auf der Prioritätenliste. Das ist meistens auch der Zeitpunkt, wenn die Garagen den Layoutwechsel von Sommer- auf Winterdekoration machen.

Steinauer: Es gibt viele Aspekte in der Kommunikation: Reifenhotel-Management, Frühbucherrabatte, frühzeitige Terminvereinbarung mit Kunden, die viel fahren, oder Reifenwechseltage, die es aus meiner Sicht weiterhin braucht.

Stichwort Reifenhotel. Sind diese für Garagisten heute ein Muss?

Steinauer: Ein Räderhotel ist das beste und kostengünstigste Kundenbindungsinstrument – nicht nur für das Reifengeschäft.

Abegglen: Die Vorschriften in Überbauungen spielen dem Garagisten in die Karten. Früher war es erlaubt, auf dem Garagenparkplatz vier Reifen zu lagern. Heute darf auf dem Tiefgaragenparkplatz ausser dem Auto nichts mehr sein.

Huber: Das Reifenhotel ist ein wichtiges Standbein. In Zeiten mit tiefer Auslastung kann der Garagist vorbereitende Arbeiten erledigen. Er kann das Reifenprofil in Ruhe checken und dem Kunden Empfehlungen geben. Der Automobilist hat den Vorteil, dass seine Räder bereit sind, wenn er zum Reifenwechsel kommt und es eilig hat. Oder es besteht die Möglichkeit, im Herbst den Service mit den Reifenwechsel zu verbinden.

Steinauer: Es gibt auch die Option von Frühkauferrabatten. Kann der Garagist die Winterreifen im Sommer billiger einkaufen, kann er diesen Rabatt dem Kunden weitergeben. Wer ein aktives Reifenhotel-Management betreibt, sichert sich einen guten Start in die Saison.

Ist ein Reifenhotel also auch für kleinere Garagen mit beschränktem Platzbedarf zu empfehlen?

Abegglen und Huber: Unbedingt!

Steinauer: Natürlich hängt der Platzbedarf vom Potenzial ab. Wir unterstützen die Garagisten dabei gerne.



Konkurrenten im Markt – einig in der Sache: Peter Huber und Daniel Steinauer.

Huber: Ich empfehle jedem Garagisten, sein Lager gründlich und kritisch zu prüfen. Teile, die drei Jahre nicht gebraucht worden sind, sollten entsorgt oder verkauft werden. So gibt es rasch Platz für 200 bis 300 Räder.

Abegglen: Es gibt die Alternative, das Lager extern einzurichten, aber hier könnten die Kosten zum Problem werden. Der Kunde ist kaum bereit, 100 Franken bezahlen...

Steinauer: ...da möchte ich widersprechen. Gerade im Raum Zürich, habe ich gehört, sind 90 Franken pro Saison realistische Preise. Die Reifen werden immer grösser und schwerer. Ein Satz 19-Zoll-Räder ist selbst in einem SUV kaum zu transportieren – vom Gewicht gar nicht zu sprechen. Ein Rad wiegt schnell einmal 30 kg. Deshalb sind die Automobilisten auch bereit, für diese Dienstleistung zu bezahlen.

Angenommen der Garagist hat Lagerraum und entschliesst sich, ein Reifenhotel für seine Kunden einzurichten. Was braucht es sonst noch für ein gut funktionierendes Reifenhotel-Management?

Steinauer: Logistik, Gestelle und ein IT-System, das zweckmässig funktioniert.



Angeregte Diskussion über Winterreifen im Sommerhemd (von links): Markus Abegglen (Hostettler), Peter Huber (SAG) und Daniel Steinauer (ESA).



Die drei Wettbewerber Hostettler (Markus Abegglen), Swiss Automotive Group (Peter Huber) und ESA (Daniel Steiner) beim Roundtable-Gespräch mit AUTOINSIDE-Redaktor Sascha Rhyner in der Autobahnraststätte Würenlos.

Abegglen: Vielleicht reicht in kleineren Betrieben sogar eine Excel-Tabelle.

Huber: In diesem Zusammenhang ist die Flottenbetreuung wichtig. Die Garagisten sollen sich frühzeitig beim Flottenbetreiber melden und diese Aufträge vor dem ersten grossen Ansturm erledigen. So haben sie genügend Zeit für die Privatkunden.

Zu einem guten Service gehört auch eine gute Infrastruktur. Was ist in diesem Bereich gefragt?

Abegglen: Die 13-, 14- und 15-Zoll-Räder verschwinden. Heute bewegen wir uns im Bereich von 17 bis 21 Zoll – dafür braucht es eine entsprechende Infrastruktur. Mit konventionellen Reifenwechselmaschinen ist kein kompetenter Reifenservice mehr aufrechtzuerhalten.

Steinauer: Wir arbeiten eng mit den Lieferanten dieser Infrastruktur zusammen; ihre Technologie ist à jour. Ein Garagist, der seinen Reifenmaschinenpark überprüfen will, sollte mit einem entsprechenden Spezialisten Kontakt aufnehmen.

Huber: Die Begeisterung hält sich natürlich in Grenzen, wenn der Garagist eine Maschine für 20000 Franken kaufen muss. Ohne geht es jedoch nicht. So wie sich der Fahrzeugmarkt in den letzten Jahren verändert hat, haben sich auch die Räder verändert und muss sich folglich die Infrastruktur anpassen.

Abegglen: Ausserdem darf heute ein Arbeiter die modernen, schweren Räder nicht alleine hochheben; hier gibt es klare Vorschriften der Suva. Das Rad muss mit einer Hebevorrichtung auf die Maschine gehievt werden.

Huber: Ebenso wichtig ist die Ausbildung des Personals. Die besten und modernsten Maschinen nützen nichts, wenn das Personal nicht regelmässig Kurse besucht.

Die Automobilisten vergleichen im Internet die Preise und entscheiden sich dann. Wer profitiert mehr von dieser Digitalisierung – Garagisten oder Pneuhäuser?

Huber: Die Pneuhäuser prosperierten in den Achtzigerjahren – auch mit dem Boom der Alufelgen. Damals kauften sogar viele Garagen ihre Reifen bei Pneuhäusern ein. In den letzten Jahren nahm die Komplexität der Fahrzeuge aber zu und dank dem Grosshandel haben nun auch die Garagisten preislich interessante Optionen.

Steinauer: Die Verbesserung der Logistik half den Garagisten. Sie brauchen ein weniger umfangreiches Lager und tragen kaum finanzielles Risiko, gleichwohl sind alle Teile mehr oder weniger schnell im Betrieb verfügbar. Der schnell wachsende Online-Bereich ist mittlerweile die grössere Konkurrenz.

Wie können die Garagisten dieser Herausforderung entgegenreten?

Abegglen: Indem man einen eigenen Kanal dafür schafft. (lacht) Die ESA macht es mit garagino.ch vor.

Steinauer: Wir starteten mit garagino.ch am Auto-Salon und beobachten jetzt, wie die Plattform funktioniert. Dabei ist der Preis nicht der einzige entscheidende Faktor. Die junge Generation ist sich gewohnt, online und über das Smartphone einzukaufen. Ihre Pneu bestellen die Jungen heute, während sie im Restaurant auf das Menü warten. Deshalb müssen die Garagisten auf diesem Kanal vertreten sein, der inzwischen rund 25 bis 30 Prozent des Markts ausmacht.

Huber: Es ist trotzdem erstaunlich, dass das Online-Geschäft so stark zulegt. Der Pneu ist nicht ein Produkt, das man zuhause selber montieren kann.

Abegglen: Früher weigerten sich die Garagisten, den Kunden die im Internet bestellten Reifen zu montieren. Später nahmen sie die Montage zu einem deutlichen Aufpreis vor. Und heute sind die Garagisten froh, wenn diese Automobilisten in die Garage kommen.

Steinauer: Aus meiner Sicht ist wichtig, dass die Garagisten die Dienstleistungen kostendeckend verrechnen.

Die milden Winter sprachen wir bereits an. Diese sind ein Argument für Ganzjahresreifen. Wird sich dieser durchsetzen?

Abegglen: Da sind wir alle drei hier am Tisch – wie auch beim Thema Reifenhotel – gleicher Meinung. Ein Ganzjahresreifen funktioniert in Deutschland oder allenfalls in städtischen Gebieten. Mittelfristig wird er sich in der Schweiz nicht durchsetzen.

Steinauer: Die grosse Mehrheit der Schweizer Automobilisten will Sicherheit. Das heisst: Sommerreifen im Sommer und Winterreifen im Winter. Es ist auch am Garagisten, die Automobilisten in diese Richtung zu beraten. Grundsätzlich bleibt die Anzahl verkaufter Reifen mit dem Ganzjahresmodell unter dem Strich mehr oder weniger gleich. Aber die Frequenz beim Garagisten ist viel tiefer. Ein Reifen hält rund

30000 km – also sieht der Garagist das Auto mit einem Ganzjahrespneu unter Umständen zweieinhalb Jahre nicht mehr.

Eine Innovation für die Sicherheit war das Reifenkontrolldrucksystem. Welche Auswirkungen hatte das RDKS-Obligatorium auf das Reifengeschäft?

Huber: Es werden praktisch nur noch Kompletträder verkauft. Das Geschäft mit losen Alufelgen ist massiv rückläufig. Das RDKS ist überdies ein Vorteil der Garagen gegenüber den Pneuhausern, da die Garagen technisch dem Fahrzeug näher sind.

Steinauer: Das RDKS hat die Komplexität des Geschäfts gesteigert und viele Garagisten waren dafür nicht bereit, obwohl die Reifenindustrie Kurse angeboten hatte. Es steigert auch die Kosten für die Endkonsumenten. Die Montage nimmt mehr Zeit in Anspruch und nicht selten sind Nachprogrammierungen nötig. Es ist jedoch wichtig, diesen Mehraufwand der Garagisten den Kunden zu verrechnen. Das Argument der erhöhten Sicherheit verstehen die meisten Automobilisten.

Abegglen: Ein Problem ist, dass es noch zu viele Systeme gibt. Welche Sensoren sollen wir unseren Kunden empfehlen?

Was dürfen wir sonst an Innovationen erwarten?

Steinauer: Massgeblich wird sein, was die Autoindustrie verlangt – und das wiederum ist indirekt von der Gesetzgebung abhängig. Primär werden die Haupteigenschaften des Reifenlabels wie Rollwiderstand (hängt auch vom Gewicht ab), Nasseigenschaften und Lärmimmission verbessert. Der Konsument erwartet eine lange Haltbarkeit und einen tiefen Preis. Für ihn sollte auch die Kommunikation nicht zu technisch sein. Der Automobilist will keine langweiligen Charts über Profildetails und Wasser- verdrängungseigenschaften. Für ihn soll das Reifengeschäft einfach convenient sein.

Abegglen: Das gilt generell. Wir sprechen im Zusammenhang mit einer Garage oft von Service, Pneuwechsel oder Reifenhotel. Aber eine Garage muss heute so eingerichtet sein, dass sich auch eine Frau wohlfühlt, die die Garage betritt. Eine saubere Damentoilette gehört ebenso zu einer kundenfreundlichen Garagenausstattung wie Frauenzeitschriften, um die Wartezeit zu überbrücken. Viele Garagisten richten ihren Fokus zu sehr darauf, gute Arbeit zu machen, und vergessen, dass das Rundherum immer wichtiger wird. Der Kunde möchte sich wohlfühlen.

Das Reifengeschäft bleibt für den Garagisten zentral, damit sein Geschäft rund läuft?

Steinauer: Ich habe von Garagisten gehört, die wegen der tiefen Margen aus dem Reifengeschäft aussteigen wollen. Ihnen müssen wir vermitteln, dass sie damit eines ihrer wichtigsten Kundenbindungsinstrumente verlieren würden. Selbst wenn er dafür investieren muss, verdient der Garagist mit dem Reifengeschäft noch Geld. Er würde sich ins eigene Fleisch schneiden.

Abegglen: Er verliert an Kompetenz! Wenn ein Kunde vor eine Garage fährt, erwartet er ein umfassendes Angebot – dazu zählen auch die Reifen. Erklärt aber ein Garagist, er könne keinen Pneu von 18 bis 22 Zoll wechseln oder demontieren, macht er sich das Leben selber schwer.

Huber: Mit dem Reifengeschäft bringt der Garagist den Automobilisten in die Werkstatt. <



Abegglen: «In kleineren Betrieben reicht eine Excel-Tabelle für ein Reifenhotel.»



Steinauer: «Das Räderhotel ist das beste Kundenbindungsinstrument.»



Huber: «Einen Pneu kann man nichts selber zuhause montieren.»

Continental

«Die Qualität unserer Reifen wird in den Tests Jahr für Jahr belegt»

An der Reifenmesse in Essen zelebrierte Continental den Start ihres neuen Winter-Flaggschiffs – des WinterContact TS860. Wir sprachen mit Alexander Bahlmann, Leiter Kommunikation D/A/CH. Mario Borri, Redaktion

■ Welche Bedeutung haben Winterreifen für Continental?

Alexander Bahlmann: Winterreifen sind für Continental sehr wichtig. Wir sind die Marke mit den sichersten Reifen. Sowohl Autofahrer als auch Autohersteller erwarten von Continental, dass sie Reifen erhalten, die auch bei prekären Strassenverhältnissen die bestmögliche Sicherheit bieten. Für uns ist die Entwicklung und Produktion von Winterreifen die Königsdisziplin im Reifenbusiness. Natürlich nicht nur, aber vor allem bei den Winterreifen setzen wir führende Technologien ein, um das Fahrverhalten der Autos bei Nässe, Schnee und Eis stetig zu verbessern. Die Tatsache, dass Continental pro Jahr zwischen 20 und 30 Millionen Winterreifen verkauft, spricht für sich.

Von welchen Technologien sprechen Sie?

Zum Beispiel von der adaptiven Sinus-Lamelle. Diese Technologie ermöglicht es, dass die Profilblöcke trotz vieler Einschnitte stabil bleiben. Der Trick ist, dass sich die Blöcke bei Belastung gegeneinander verspannen. Neu ist auch die 3D-Rillenwandstruktur, welche für eine verbesserte Verzahnung mit dem Schnee und somit für bessere Haftung und höhere Kraftübertragung auf schneebedeckten Strassen sorgt.

Was spielen Ganzjahresreifen für eine Rolle für Continental?

Bei der Premiummarke Continental in Europa noch keine. Gemäss unserer Zielsetzung die maximale Sicherheit zu bieten, empfehlen wir ganz klar: Winterreifen im Winter, Sommerreifen im



Conti-Kommunikationschef Deutschland, Österreich und Schweiz, Alexander Bahlmann, posiert beim neuen WinterContact.

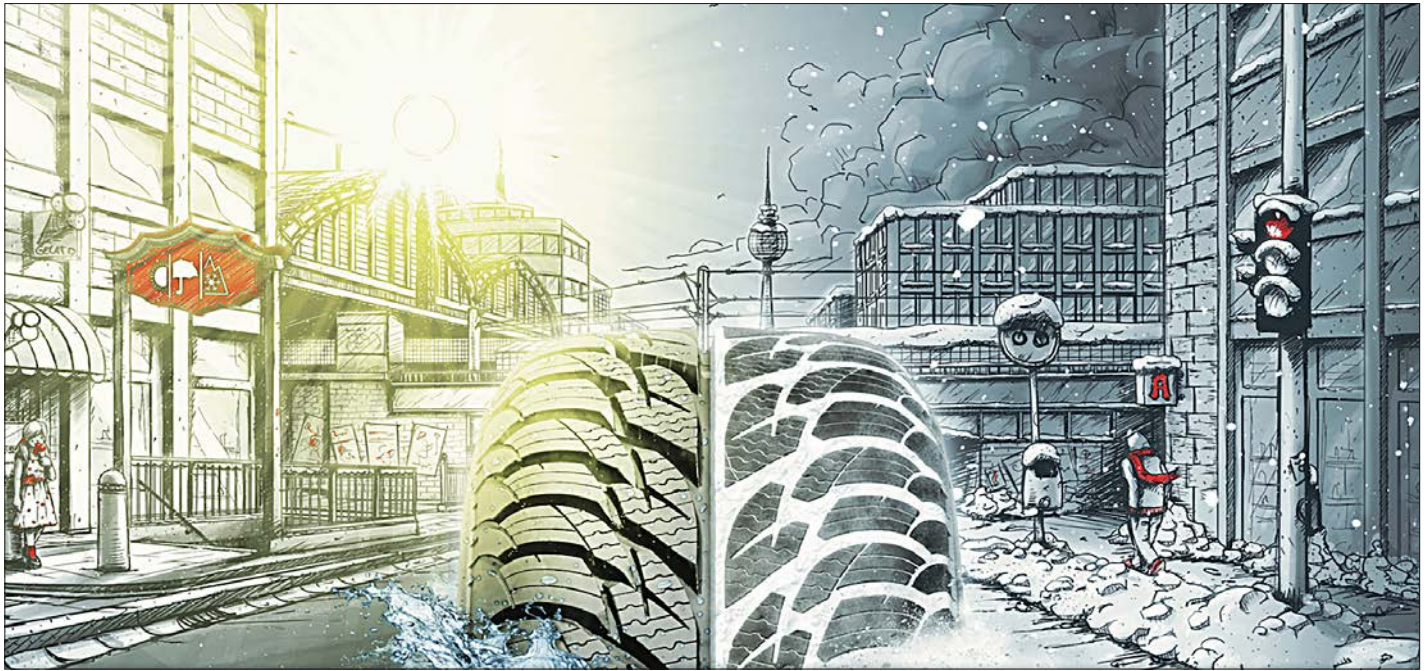


Kommt diesen Winter auf den Markt: Der neue Conti WinterContact TS860.

Sommer. Doch es ist uns auch bewusst, dass es in Ländern, in denen es tendenziell weniger schneit, durchaus Sinn macht, Ganzjahresreifen anzubieten. In den USA zum Beispiel beträgt unser Allseason-Anteil zwei Drittel. Und in Europa haben wir mit dem Matador Adhessa und dem Uniroyal Allseason Expert zwei Produkte unserer anderen Konzernmarken auf dem Markt, die gut ankommen.

Wie bringt der Garagist im Herbst Reifen-Kunden in den Betrieb, wenn kein Schnee liegt?

In alpinen Ländern, wo man schon von Kindesbeinen an mit Winterreifen gelebt hat, kommen die Fahrzeuginhaber meiner Meinung nach von selber. Dann geht es darum, sie fachmännisch



Ausschnitt aus dem Werbeplakat für den Uniroyal Allseason Expert.

zu beraten und Ihnen den Reifen zu empfehlen, der die maximale Sicherheit bietet. Und mit Continental ist der Garagist gut bedient, denn die Qualität unserer Reifen wird in den Tests, zum Beispiel im TCS-Test, Jahr für Jahr belegt. Wenn der Continental-Reifen den Test nicht gewinnt, so schneidet er doch meist mit «empfehlenswert» oder «sehr empfehlenswert» ab.

Gab es auch schon einen Ausreisser?

Ja natürlich, niemand ist perfekt. Wir analysieren dann aber, an was es gelegen haben könnte, versuchen es besser zu machen. Dieses neu gewonnene Know-how lassen wir dann in die Produktion einfließen. So werden unsere Reifen – bestehende Modelle und neue – jedes Jahr besser. <

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



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

8 Winterreifen im Test
Heft 11/2015

Getestete Reifengröße
225/45R18 95V

sportscars



Testurteil | Ausgabe 21/2015

Sehr empfehlenswert

Dunlop Winter Sport 5
225/50 R 17

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

Apollo/Vredestein

«Ziel ist es, dass der Kunde ein positives Erlebnis hat»

An der Reifenmesse in Essen stellt Apollo/Vredestein ein neues Partnerschaftsprogramm vor. Country Manager Markus Brunner und Sales Manager Felice Di Paolo erklären die Vorzüge von «Innercircle». Mario Borri, Redaktion

■ Was haben Winterreifen für einen Stellenwert für Apollo/Vredestein?

Markus Brunner: Winterreifen sind für beide Marken sehr wichtig. Bei Vredestein ist die Bedeutung sogar historisch verankert, denn man produzierte bereits in den 1970er-Jahren die ersten Winterpneus. Heute bietet Vredestein eine enorm breite Palette von Winterreifen an. Topmodell ist der Snowtrac5, der seit der letzten Wintersaison auf dem Markt ist.

In Europa werden Ganzjahres-Reifen immer wichtiger. Können Sie die steigende Nachfrage erfüllen?

Ja, Vredestein gehört sogar zu den Pionieren in der Entwicklung von Allseason-Pneus. Vor rund 25 Jahren kam das erste Produkt auf den Markt. Und mit dem Quatrac 5 haben wir ein Top-Reifen im Angebot. Von Apollo

gibt es seit letztem Jahr einen Ganzjahres-Reifen. Vor allem Deutschland ist ein riesiger Allseason-Markt, denn es herrscht Winterreifenpflicht. Und weil unsere Produkte das M&S- sowie Schneeflocken-Symbol eingestanz haben, gelten sie als Winterreifen und sind zugelassen. Für die alpinen Regionen empfehlen wir aus Sicherheitsgründen aber ganz klar: im Winter Winterreifen, im Sommer Sommerreifen.

Ganzjahres-Reifen würden sich ja auch negativ auf die Geschäfte der Garagisten auswirken...

... nur bedingt. Er verliert zwar eine Montage, würde aber nicht weniger Reifen verkaufen. Denn der Ganzjahres-Reifen fährt doppelt so viel Kilometer und muss entsprechend öfter ausgetauscht werden. Dazu hätte ich noch einen Tipp: Der Garagist soll den

Kunden auf die Tatsache hinweisen, dass die Reifen, wenn man sie regelmässig von vorne nach hinten wechselt, länger halten. So kann er die fehlende Montage kompensieren.

Wie profitiert der Reifenhändler oder Garagist, wenn er Reifen Ihrer Marke anbietet?

Felice Di Paolo: Einerseits natürlich von den guten Produkten, andererseits von einem neuen Partnerschaftsprogramm – dem Innercircle. Es handelt sich dabei um ein Package mit Schulungsangeboten und Ladeneinrichtungen in einer speziellen Corporate Identity. Wir möchten dem Garagisten damit helfen sein Reifengeschäft auszubauen und seine Kunden top zu beraten. Ziel soll es sein, dass der Autofahrer ein positives Erlebnis beim Reifenkauf hat und es seinen Freunden und Kollegen weitererzählt. <



Sales Manager Felice Di Paolo (l.) und Country Manager Markus Brunner raten Schweizer Automobilisten von Ganzjahresreifen ab.

Bridgestone/Firestone

«DriveGuard bringt dem Garagisten grössere Marge»

Am Bridgestone-Stand an der Reifenmesse dominierten die riesigen Nutzfahrzeugreifen. Wir sprachen mit Country Manager Urs Lüchinger und Marketingleiter Geert Schoors über Winterreifen für PW und den DriveGuard. Mario Borri, Redaktion

■ Was haben Winterreifen für einen Stellenwert für Bridgestone/Firestone?

Einen grossen – in der Schweiz verkaufen wir ein Drittel Sommer- und zwei Drittel Winterreifen. Grund dafür ist, dass die Neufahrzeuge bereits mit Sommerreifen ausgestattet sind. Und die Winterreifen - sei es als Komplettradsatz, der zum Auto verkauft wird, oder für die spätere Nachrüstung - verkauft man zusätzlich. Sehr wichtig für Bridgestone ist daher das gute Abschneiden in den Tests. Unsere Produkte erhalten immer mindestens ein «empfehlenswert» oft sogar ein «sehr empfehlenswert».

Gibt es neue Technologien, die bei Ihren Produkten zum Einsatz kommen?

Ja, zum Beispiel die DriveGuard-Technologie, welche dem Reifen Notlaufeigenschaften verleiht und die es in dieser Saison erstmals auch bei Winterreifen gibt. Diese Technologie ist im Moment eine Exklusivität von Bridgestone. Der Clou daran: Auch ohne Luft kann man mit dem DriveGuard noch bis zu 80 Kilometer weit fahren. So kann man wichtige Termine trotzdem noch wahrnehmen oder zum eigenen Garagisten fahren.

Gibt es Unterschiede zu konventionellen Winterreifen?

Nein, absolut nicht, denn Gummimischung und Profil sind identisch. Der DriveGuard ist auch nicht viel schwerer als ein konventioneller Reifen. Bisher waren Notlaufreifen schwerer, weil sie das Auto auch ohne Luft tragen müssen.

Ganzjahresreifen sind ein grosses Thema – wie sieht es bei Bridgestone aus?

Von Bridgestone gibt es keine Allseason-Reifen, nur von der Schwestermarke Firestone. Weil man in der Schweiz im Winter immer mit Schnee rechnen muss,



Country Manager Urs Lüchinger (r.) und Marketingleiter D/A/CH, Geert Schoors, an der Reifenmesse Essen.

empfehlen wir im Winter echte Winterreifen. Denn obwohl die Produkte immer besser werden, bieten sie in gewissen Extremsituationen nicht die gleich gute Performance wie Saison-Reifen.

Was hat das Reifengeschäft für eine Bedeutung für den Garagisten?

Weil er seinen Kunden immer seltener sieht, eine immer wichtigere. Früher hat der Garagist das Reifengeschäft vernachlässigt, hat es dem Reifenhändler überlassen. Nun realisieren viele, dass sie dank den Reifen den Kunden zweimal im Jahr in der Werkstatt haben. Und um den Kunden zusätzlich zu binden, richten immer mehr Garagisten ein Reifenhôtel ein.

Wie profitiert der Garagist, wenn er Bridgestone-Reifen anbietet?

Er kann seinen Kunden einen exzellenten Premiumreifen anbieten und das zu einem moderaten, gut positionierten Preis. Ausserdem profitiert er beim DriveGuard, der einen leichten Aufpreis gegenüber normalen Reifen hat, von einer etwas grösseren Marge. <



Am Bridgestone-Stand dominierten die riesigen Nutzfahrzeugreifen.

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



Hybrid-schaum

Hydrophobes Shampoo

Nano-Glanzpolitur

High-Level Trockner

2 in 1 Konservierer

Bosch DAS 1000: die kombinierte Lösung zum Einstellen von Fahrerassistenzsystemen



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

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



BOSCH

Technik fürs Leben

Cooper

«David Coulthard hilft uns sehr bei der Entwicklung»



Ex-Formel-1-Fahrer David Coulthard (l.) und Cetin Demirciler, General Manager Cooper Tire & Rubber Company Suisse SA

Der schottische Ex-Formel-1-Fahrer David Coulthard war der Top-Promi auf der Reifenmesse. Wir trafen ihn zum Fototermin und sprachen mit Cooper-Schweiz-Chef Cetin Demirciler über Winterreifen und neue Technologien. Mario Borri, Redaktion

■ Was haben Winterreifen für einen Stellenwert für Ihre Marke?

Cetin Demirciler: Sie haben eine sehr grosse Bedeutung für Cooper. Wir verkaufen in der Schweiz zwei Drittel Winter- und ein Drittel Sommerreifen. Obwohl 2016 ein spezielles Jahr ist, denn wir hatten dank neuen Produkten einen super Sommer. Doch jetzt beginnt das Wintergeschäft. Bei Cooper starten wir mit dem im letzten Jahr lancierten SA2+ durch. Der Reifen wurde im AutoBild-Winterreifentest geprüft, wir warten gespannt auf das Resultat. Bei der Schwestermarke Avon kommen mit dem WV7 und WT7 gleich zwei neue Produkte auf den Markt.

Mit welchen neuen Technologien glänzen Cooper und Avon?

Wir verbessern unsere Produkte ständig. Dank qualitativ immer hochwertigeren Materialien werden die Reifen immer leichter, das wirkt sich in jeder Hinsicht positiv aus. Auch die Mitwirkung von Ex-Formel-1-Fahrer David Coulthard bei der Produkteentwicklung zählt sich aus. Der neuste Clou sind Noppen auf der Reifenoberfläche, sie machen den Reifen leiser.



Die Noppen auf der Reifenoberfläche reduzieren die Abrollgeräusche.

Ganzjahres-Reifen boomen in Europa, in der Schweiz sind sie aber umstritten – wie steht Cooper dazu?

Grundsätzlich gilt für uns: Winterreifen im Winter, Sommerreifen im Sommer. Wenn nun aber ein Kunde drauf besteht, nur mit einem Reifen das ganze Jahr durchzufahren, dann würde ich ihm einen Winterreifen empfehlen. Denn man sollte für den Worst Case gerüstet sein. Und das ist in der Schweiz der überraschende Wintereinbruch. Wenn jemand das Auto stehen lässt, wenn es geschneit hat, dann sind Allseason-Reifen vertretbar. Nur, wer geht bei Hudelwetter schon freiwillig nach draussen, wenn er bequem und trocken im Auto fahren könnte?

Allseason-Reifen wären ja auch für den Garagisten schlecht, dann sieht er die Kunden noch weniger...

... ja, in der Tat. Doch wir raten den Garagisten ihren Kunden zu empfehlen, die Räder regelmässig von der Antriebs- auf die andere Achse zu wechseln – übrigens auch bei Saisonreifen. So kommt der Kunde dennoch öfter und weil es ein kleiner Zusatzaufwand ist, fliesst Geld in die Kasse. Vielleicht kann der clevere Garagist noch weitere Geschäfte machen, zum Beispiel das Öl-Niveau kontrollieren oder so. Ein Thema ist auch die Cooper-Reifen-garantie. So baut der Garagist ein Vertrauensverhältnis zu den Kunden auf, denn sie können die Reifen zurückgeben, wenn sie nicht zufrieden sind. Allerdings gilt dieses Angebot vorerst nur beim neuen Sommerreifen CS8. <

Für den gut geölten Werkstattalltag

Die Hella Gutmann-Gerätefamilie – arbeitet Hand in Hand für Ihren Erfolg.



Im hektischen Werkstattalltag ist es wichtig, dass die Dinge laufen wie geschmiert. Kommunikation heisst das Zauberwort: Ihr Diagnosegerät versteht moderne Fahrzeugsysteme blind. Ausserdem spricht es mit Ihrem Scheinwerfereinstellgerät und mit Ihrem CSC-Tool zur Kalibrierung von Fahrerassistenzsystemen. Es arbeitet Hand in Hand mit Ihrem Battery-Power-Check-Tool sowie mit Ihrem LPD-Kit für alle relevanten

Druckprüfungen und lädt per WLAN und Bluetooth zur drahtlosen Datenübertragung ein. Gibt's ja gar nicht? Gibt's ja wohl: Das Portfolio von Hella Gutmann Solutions ist als gemeinsam funktionierende Gerätefamilie konzipiert und bis ins Detail durchdacht. Multimarken-Diagnose, Prüf- und Einstellarbeiten oder Reparaturen? Mit Hella Gutmann geht das so einfach, so profitabel, so gut vernetzt wie nie.

Tel.: 041-630 45 60

E-Mail: swiss@hella-gutmann.com

Ihr Hella Gutmann Vertriebspartner:

TECHOMAG



GUTMANN

S O L U T I O N S

Falken

«Das Geschäft mit Early-Bird-Angeboten ankurbeln»

Falken wird in der Schweiz durch die Fibag AG importiert. Fürs Interview erhielt Geschäftsführer Roger Limacher Unterstützung von Isamu Ishida, Managing Director Falken Europe, und Günther Riepel, Director Österreich, Schweiz und Osteuropa. Mario Borri, Redaktion

■ Welche Bedeutung haben Winterreifen für Falken?

Roger Limacher: Die Bedeutung von Winterreifen in der Schweiz ist gross. Rund 75 Prozent des Gesamtumsatzes machen wir mit Winterreifen. Das ist in der Schweiz schon lange so. Und seit der Einführung der Winterreifenpflicht in Deutschland geht der Trend auch bei unserem Nachbarland in diese Richtung. In Ländern, welche eine kurze Winterperiode aufweisen, haben Winterreifen tendenziell nicht so eine Bedeutung.

Gibt es neue Technologien, die bei Falken-Winterreifen zum Einsatz kommen?

Ja, beim neuen Eurowinter HS01. Der Reifen wurde mit den Technologien True Circular Profile, Miura-Ori-Lamellen und 4D-Nano Design entwickelt. Die True Circular Profile Technologie gewährleistet eine höchstmögliche, gleichbleibende ringförmige Seitenwand auch bei höheren Geschwindigkeiten. Dadurch wird die Schwingungsrate der Karkasse

reduziert, was für ein verbessertes Handling sorgt. Mit der Miura-Ori Lamellen Technologie wird die Kontaktfläche bei Druck- oder Zugbelastung vergrössert bei gleichzeitiger erhöhter Lamellendichte. Damit erreicht Falken die bestmögliche Traktion auf Eis und Schnee. Und mit der 4D-Nano Design Technologie werden die einzelnen Mischungsbestandteile im Nano-Bereich in ihrer Gruppenvernetzung simuliert und optimiert, um die Abriebs-Festigkeit zu erhöhen bei gleichbleibender Nässeperformance. Die ersten neuen Eurowinter werden wir auf diese Saison erhalten.

Hat Falken auch Ganzjahres-Reifen im Angebot?

Falken bietet einen Ganzjahres-Reifen an – den Euroall Season AS200. Mit über 80 Dimensionen verfügt Falken über ein sehr grosses Sortiment dieses Reifens. Der AS200 wurde speziell für die hohen Ansprüche des europäischen Marktes entwickelt. Die neu

entwickelte Gummimischung enthält neben einem erhöhten Silica Anteil einen hohen Anteil an Styrol-Gruppen, die für ein ausserordentliches Handling auf nasser Fahrbahn sorgen. Grundsätzlich sollten Vielfahrer im Winter aber auf Winterreifen unterwegs sein, da ein Ganzjahres-Reifen immer ein Kompromiss darstellt. Dennoch sind Ganzjahres-Reifen eine praktische Lösung für Regionen mit kurzen Wintern oder Autofahrern, die das Auto im Winter nur selten benötigen.

Wie kann der Garagist sein Winterreifen Geschäft ankurbeln, auch wenn kein Schnee liegt?

Grundsätzlich sollte nicht der Schnee ausschlaggebend sein, Winterreifen zu montieren. Fällt die Temperatur unter 7° Celsius sollte auf Winterreifen umgerüstet werden. Garagisten können die Kunden darauf hin sensibilisieren. Das Geschäft kann zum Beispiel mit speziellen Reifen-Samstagen oder Early-Bird-Angeboten angekurbelt werden. <



Fibag-Geschäftsführer Roger Limacher, Günther Riepel, Director Österreich, Schweiz und Osteuropa und Isamu Ishida, Managing Director Falken Europe (v. l.).

W W W . M O T U L . C H



MOTUL

Since 1853



BEFORE
1950



BEFORE
1950



1950
AFTER



1970

hostettler autotechnik ag

www.autotechnik.ch

Goodyear/Dunlop

«Der Kugelreifen wird per 3D-Drucker produziert»

Neben der Gegenwart mit vielen aktuellen Produkten war am Goodyear-Stand auch die Zukunft ein Thema. David Anckaert, Direktor Entwicklung bei Goodyear in Deutschland, erklärte uns die wichtigsten Projekte. Mario Borri, Redaktion

■ Gibt es neue Technologien, die bei Ihren Produkten zum Einsatz kommen?

David Anckaert: Natürlich entwickeln wir unsere Reifen laufend weiter. Wir forschen aber auch an zukünftigen Systemen und setzen uns aktuell zum Beispiel damit auseinander, wie autonomes Fahren als einer der grossen Mobilitätstrends die Reifen in Zukunft beeinflussen könnte. Für frühe Generationen selbstfahrender Fahrzeuge haben wir den Konzeptreifen IntelliGrip entwickelt. Er verfügt über neueste Sensortechnik, um die Steuerungssysteme von Fahrzeugen zu unterstützen. Diese analysiert laufend den Strassenzustand und leitet die Resultate ans Auto weiter. Der Reifen spricht sozusagen mit dem Wagen.

Weiter in der Zukunft könnten Autos auf unserem Kugelreifen Eagle360 rollen. Wenn diese dereinst selber fahren und der Verkehr noch dichter ist, muss ein Fahrzeug mobiler sprich beweglicher sein. Die Kugel ist die mobilste Geometrie, mit der 360° Drehungen möglich sind. Dies hilft dem Auto, Hindernisse zu überwinden, ohne die Fahrtrichtung zu ändern, es erleichtert aber auch das Einparken. Die Aufhängung funktioniert dabei magnetisch, der Reifen ist innen hohl und es steckt ein Elektromotor drin. Hergestellt werden soll der Reifen per 3D-Drucker. So kann das Reifenprofil für unterschiedliche Regionen und Witterungsbedingungen individuell angepasst und beispielsweise im Winter als Winterreifen produziert werden.

Hier an der Reifenmesse sind Allseason-Reifen der grosse Trend. Eignet sich ein solcher Reifen auch in schneereichen Ländern wie der Schweiz?

Wo wie in der Schweiz viel Schnee fällt, empfehlen wir ganz klar: Winterreifen im Winter, Sommerreifen im Sommer. In wärmeren oder schneearmen Gebieten kann ein Allseason-Reifen jedoch auch für einen Schweizer eine gute Wahl sein.



Goodyear zog die Leute nicht nur wegen dem futuristischen Kugelreifen an.

Wie sind denn die Schneequalitäten Ihres Ganzjahres-Reifens?

Die Wintereigenschaften werden von der Fachpresse in Tests regelmässig honoriert. Das ist nicht verwunderlich, denn im Sinne der Fahrsicherheit legen wir bei der Entwicklung besonderes Augenmerk auf hervorragendes Handling bei winterlichen Verhältnissen. Jedoch muss ein Ganzjahres-Reifen eben nicht nur bei Eis, Schnee und Nässe erstklassig performen. Damit er bei allen Witterungsbedingungen punktet, braucht er auch sehr gute Trockeneigenschaften, gerade für die warme Jahreszeit – auch darauf legen wir viel Wert.

Aber ein Ganzjahres-Reifen ist ein Kompromiss?

Nein, vielmehr eine optimale Balance. Wir haben über 30 Jahre das spezifische Know-how aufgebaut, das es braucht, um qualitativ hochwertige Ganzjahres-Reifen zu entwickeln, die im Spannungsfeld der Witterungsbedingungen

unterschiedlichsten Anforderungen gerecht werden. Daher ist für uns ist die Entwicklung eines Ganzjahres-Reifens eine Königsdisziplin im Reifenbau.

Aber dann müsste man doch allen Allseason-Reifen empfehlen?

Ob ein Ganzjahres-Reifen die richtige Wahl ist, hängt stark von individuellen Mobilitätsparametern wie Motorisierung des Fahrzeugs, Fahrleistung oder Wohngegend ab. Daher sind sie nur für eine bestimmte Zielgruppe geeignet. <

David Anckaert zeigt stolz den Kugelreifen aus dem 3D-Drucker.



Mit uns als Reifenpartner gehören Sie zu den Siegern!



Profitieren Sie jetzt von einmaligen Vorteilen:

- Attraktive Preise
- Initialbestellungen ab 20 Reifen
- 20%-Rückgaberecht*
- Valutazahlung*
- Top-Zusatzrabatt*
- Gratis 4-Pirelli-Reifen ab 60 Reifen

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

JETZT AKTUELL

Wettbewerb

Über 50 Event-Reisen
zu gewinnen.

amag

* Bei einer Initialbestellung ab 20 Reifen zwischen dem 17.8. und 19.10.2016



Hankook

«Ganzjahres-Reifen sind Alternativen für den städtischen Bereich»

Neben der Hauptmarke präsentierte Hankook an der Reifenmesse auch Produkte der Zweitmarke Laufenn, die auch in der Schweiz in diesem Winter startet. Zum Gespräch trafen wir Dietmar Olbrich, Vice-President Sales & Marketing D/A/CH.

Mario Borri, Redaktion

■ Was haben Winterreifen für Hankook in der Schweiz für eine Bedeutung?

Dietmar Olbrich: Der Schweizer Markt hat in Bezug auf Winterreifen mit einem Volumenanteil von zwei Dritteln beim Pw-Ersatzreifen-Geschäft für uns eine enorme Bedeutung. Zudem sehen wir für unsere Marke mit ihrer grossen Auswahl an unterschiedlichen Produkten und einem ausgezeichnetem Preis-/

Leistungsverhältnis, ein nicht unerhebliches Potential. Ergänzend zu unserer Kernmarke Hankook, werden wir in der kommende Wintersaison, auch in der Schweiz, mit unserer globalen Zweitmarke Laufenn starten.

Gibt es neue Technologien, die bei Ihren Produkten zum Einsatz kommen?

Hankook-Reifen sind technisch immer

auf dem neusten Stand. Unser neuester Winterreifen, der i*cept RS2, ist mit einer speziellen, hochdispergierbaren Nano-Silica-Mischung sowie einem neuartigen Styrol-Butadien-Kautschuk ausgerüstet, um dem Verhärten bei kalten Temperaturen wirksam vorzubeugen. Die neue Mischung stellt sicher, dass die Lauffläche auch bei sehr niedrigen Temperaturen elastisch bleibt. So wird die Kontaktfläche des Reifens mit dem Untergrund maximiert und ausgezeichnete Traktion und Bremsleistung auf winterlichen und nassen Strassen erreicht.

Thema Ganzjahres-Reifen: Was empfiehlt Hankook für den Schweizer Markt?

Eine Empfehlung zum Thema Ganzjahres-Reifen, der sicher eine interessante Alternative zu Sommer- und Winterbereifung im innerstädtischen Bereich bzw. im Flachland darstellt, kann ich für die Schweiz nicht aussprechen. Aufgrund der besonderen geographischen Gegebenheiten der Schweiz ist es hier meiner Ansicht nach zwingend notwendig, dass Fahrzeuge mit den Saisonspezialisten (Sommer/ Winter) zu bereifen.

Was empfehlen Sie einem Garagenbetrieb um das Winterreifen-Geschäft anzukurbeln, auch wenn kein Schnee liegt?

Durch die thermoelastische Gummimischung sollte ja grundsätzlich – bei Temperaturen unter 7 Grad – auf Winterreifen umgerüstet werden. Hier sollte an die Verbraucher ganz klar der Hinweis erfolgen, dass im Interesse der Sicherheit Winterreifen zu empfehlen sind, da diese bei den entsprechenden Temperaturen zum Beispiel einen kürzeren Bremsweg aufweisen. Auch wir seitens der Reifenindustrie kommunizieren dieses Thema proaktiv in Richtung Verbraucher. <



Dietmar Olbrich ist bei Hankook für die Schweiz zuständig.

PROFIS WÄHLEN IHR MATERIAL SORGFÄLTIG

SWISS-SKI FÄHRT PIRELLI REIFEN



**KOSTENLOSE
VIGNETTE 2017**

PROMOTION GÜLTIG
VOM 15.9. – 15.11.2016*

*beim Kauf von 4 Pirelli PKW oder SUV Winterreifen ab 16 Zoll oder Sommerreifen ab 17 Zoll beim teilnehmenden Händler vom 15.9. bis 15.11.2016 und Registrierung auf pzeroclub.ch. Teilnahmeschluss: 31.12.2016.



WWW.PIRELLI.CH



POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL

oben, v.l.n.r.: Michelle Gisin, Patrick Küng, Wendy Holdener
unten, v.l.n.r.: Sandro Viletta, Mauro Caviezel

Michelin

«Reifenwechsel von vorne nach hinten erhöht die Lebensdauer»

Vom CrossClimate hat Michelin bisher mehr als 2,5 Millionen Stück verkauft – doch bis der Ganzjahres-Reifen auf den Markt kam, dauerte es eine Weile. Wir sprachen mit Michael Küster, Leiter Produktkommunikation D/A/CH über die Gründe. Mario Borri, Redaktion



Michael Küster gibt den Ratschlag eines deutschen Rallyefahrers betreffend Räderwechsel an die Garagisten weiter.

■ Was haben Winterreifen für einen Stellenwert bei Ihrer Marke?

Michael Küster: Der Winterreifen hat eine sehr grosse Bedeutung für Michelin. In der Schweiz, Deutschland und Österreich werden 40 Prozent aller weltweit von Michelin produzierten Winterreifen verkauft. Speziell in der Schweiz ist die Wechselquote Winter/Sommer mit 89 Prozent sehr hoch.

Ganzjahresreifen gibt es schon lange. Trotzdem hat Michelin erst seit einem Jahr ein solches Produkt im Angebot. Warum hat man so lange gewartet?

Wir haben deshalb so lange gewartet, weil wir das Produkt, das eines Michelin-Reifens würdig ist, noch nicht entwickelt hatten. Mit dem CrossClimate ist uns das nun gelungen. Das Spezielle am Pneu: Anders als herkömmliche Allseasonreifen, die Winterreifen mit Sommerernennung sind, ist der Michelin CrossClimate ein Sommerreifen mit Winterernennung. Durch diese Herangehensweise konnten wir die Problematik, das die Fahreigenschaften

ten von Ganzjahresreifen beispielsweise auf Nässe und auf trockener Strasse nicht so toll sind, eliminieren. Der Erfolg des CrossClimate gibt uns Recht, alleine in Europa wurden bisher mehr als 2,5 Million Stück verkauft.

Wie sind denn die Fahreigenschaften des CrossClimate auf Schnee?

Ich konnte das selber einmal testen. Beim Anfahren auf Schnee war der CrossClimate im Vergleich zum reinen Winterpneu Alpin 5 nicht viel schlechter, der Alpin hatte allerdings kein neues Profil mehr. Auch im Auto-Bild-Ganzjahresreifentest schnitt der CrossClimate sehr gut ab. Er belegte aus dem Stand Platz 2, hinter dem brandneuen Produkt von Goodyear, die auf über 15 Jahre Erfahrung in diesem Segment zurückblicken.

Für den Garagisten wirken sich Ganzjahres-Reifen negativ auf die Geschäfte aus, denn der Kunde muss nicht mehr zweimal im Jahr Räder wechseln...

Ja, das ist so, doch muss er seinen Kunden

das verkaufen, was sie sich wünschen. Und ob man alle zwei Jahre vier neue Reifen verkauft oder alle vier Jahre acht Reifen, kommt letztlich aufs Gleiche raus. Den fehlenden Wechsel kann man aber kompensieren. Die Garagisten sollen ihre Kunden darauf hinweisen, dass regelmässiges Tauschen der Räder von vorne nach hinten und umgekehrt die Lebensdauer des Reifens verlängert. Das ist übrigens ein Tipp, den der deutsche Rallyefahrer Armin Schwarz auf unserem CrossClimate-Imagevideo gibt.

Wie profitiert der Garagist, wenn er Michelin-Reifen verkauft?

Er kann seinen Kunden eine extrem starke Marke anbieten, die seit über 125 Jahren Reifen herstellt. Er muss sich nicht verstecken, wenn er Michelin verkauft. Im Gegenteil: 97 Prozent aller Fahrer würden einen Michelin-Reifen weiterempfehlen. Sind die Kunden mit dem Produkt zufrieden, kommen sie auch gerne zum Garagisten zurück. <

BRIDGESTONE

WEITERE INFORMATIONEN FINDEN SIE AUF SEITE 38

DIE NÄCHSTE REIFENPANNE KOMMT BESTIMMT!

FAHREN SIE SORGLOS WEITER!

WEITERE 80 KM MIT BIS ZU 80 KM/H



NEU

DRIVEGUARD WINTER



Sicherheit



Komfort



Kontrolle bei Schnee und Eis



Für alle PKW mit RDKS



Nexen

«Kunden die achtfache Bereifung schmackhaft machen»

Nexen ist der älteste Reifenhersteller Südkoreas. In der Schweiz wird die Marke von Hostettler vertrieben. Patrik Spirig, Senior Product Manager Pneu Service, stand uns in Essen für ein Interview zur Verfügung. Mario Borri, Redaktion

■ Was haben Winterreifen für einen Stellenwert/Bedeutung für Ihre Marke?

Patrik Spirig: Weil wir in der Schweiz leben und im Winter oft Schnee liegt, braucht es gute Winterreifen – sie sind daher sehr wichtig für uns. Nexen hat sich in den letzten Jahren bei den Winterreifen stark verbessert. Mit dem WH2 haben wir seit vergangenem Herbst ein Top Produkt auf dem Markt. Wir sind überzeugt dass, der WH2 bei den Tests, die alle Jahre im Herbst publiziert werden, gut abschneidet. Bei Nexen-internen Tests hat der Reifen auf jeden Fall überzeugt.

Welche neuen Technologien kommen im WH2 zum Einsatz?

Dank optimaler Gummimischung und innovativem Profil ist der WH2 ein Reifen, der sowohl auf Schnee, bei Nässe und auf trockener Strasse gute Eigenschaften bietet. Hier noch eine kleine Episode: Der Reifen sollte eigentlich früher herauskommen, doch in letzter Minute hat man gemerkt, dass man ihn noch besser machen könnte. So wurde die Gummimischung nochmals verändert, erst dann kam er auf den Markt.

Hier an der Reifenmesse hat Nexen einen neuen Ganzjahres-Reifen vorgestellt – ist das ein Thema für die Schweiz?

Nur bedingt, denn wir bei Hostettler vertreten die Meinung, dass es im Winter



Patrik Spirig rät den Garagisten, den Kunden eine achtfache Bereifung des Autos zu empfehlen.

einen Winterreifen braucht und im Sommer einen Sommerreifen. Dennoch werden wir den Ganzjahres-Reifen in der Schweiz anbieten. Es gibt auch Ausnahmen, bei denen ein solcher Reifen Sinn macht kann. Wenn zum Beispiel jemand in Genf lebt und einen Kleinwagen als Zweitwagen hat. So kann man fahren, so lange kein Schnee liegt, wenn es aber richtig viel schneit, ist der Ganzjahres-Reifen nicht mehr der optimale Pneu.

Wie sind denn die Schneequalitäten Ihres Produktes?

Es ist ein Sommerreifen mit Winterereigenschaften. Mit einem Winterreifen kann man das nicht vergleichen. Auf Schnee braucht es einfach einen Winterreifen.

Wie kann der Garagist die Autofahrer auf eine andere Weise mit dem Thema Reifen anlocken?

Wir sagen den Garagisten immer, sie sollen doch ihren Kunden die achtfache Bereifung schmackhaft machen und ein Reifen-Hotel anbieten. Das ist eine saubere, sichere Sache und die jeweiligen Räder werden im Reifen-Hotel untergebracht und in der Zwischensaison bewirtschaftet. So verlieren die Garagisten den Kontakt zu den Kunden nicht, die ja wegen verlängerter Service-Intervalle immer seltener in die Garage kommen müssen.

Wie profitiert der Garagist, wenn er seine Reifen bei Hostettler bestellt?

Er profitiert von unserem Lager. Dank elf Filialen in der ganzen Schweiz ist die Verfügbarkeit top. So muss der Garagist nicht so viele neuen Reifen an Lager nehmen, das schätzt er sehr. Auch wenn er mal kurzfristig neue Reifen für ein Kundenauto braucht, zum Beispiel wenn er erst beim auf den Lift nehmen bemerkt, dass die Reifen nicht mehr gut sind, muss er den Kunden nicht verärgern. Denn er kann den Reifen bei uns im Web-Shop bestellen und zwei Stunden später sind sie bei ihm. So kann der Kunde das Auto trotzdem am Abend wieder abholen. <



Hostettler-CEO Pascal Lütolf (links) und Peter Hostettler.

Nokian Tyres

«In den Alpenländern kommt der Schnee früher oder später immer»

Der finnische Reifenhersteller ist der Erfinder des Winterreifens. An der Reifenmesse trafen wir Janne Kauppinen, Managing Director Italien/Österreich/Schweiz, zum Gespräch. Mario Borri, Redaktion

■ **Welche Bedeutung haben Winterreifen für Nokian Tyres?**

Janne Kauppinen: Nokian ist bekannt für Winterreifen. Für uns ist es das Alltagsgeschäft. Drei Viertel von allen produzierten Nokian-Pneus sind Winterreifen. Nokian gilt als Erfinder des Winterreifens, bereits 1934 kam mit dem Nokian Kelirengas ein Reifen mit ausgeprägtem Schneegriff auf den Markt. Allerdings verkaufen wir auch immer mehr Sommerreifen.

Gibt es neue Technologien, die bei Nokian-Winterreifen zum Einsatz kommen?

Ja, zum Beispiel die Aramid-Seitenflanke. Aramid ist das Material aus dem unter anderem Schusswesten bestehen. Diese Technologie macht die Reifenflanke resistenter und kommt in diesem Jahr auch erstmals bei einem Winterreifen zum Einsatz. Das Material wiegt nur ein Fünftel so viel wie Stahl, es ist aber fünf Mal stabiler. Wir entwickeln unsere Produkte aber ständig weiter. Es gibt eine Faustregel: Jeder neue Nokian-Reifen muss mindestens drei technische Innovationen aufweisen, sonst bringen wir ihn nicht auf den Markt.

Hier an der Reifenmesse sind Allseason-Reifen der grosse Trend – hat auch Nokian ein solches Produkt im Angebot?

Weil eine gewisse Nachfrage da ist, haben wir Ganzjahres-Reifen im Portfolio. Wir pushen sie aber nicht. Bei uns heisst die Devise: Sommerreifen im Sommer, Winterreifen im Winter.

Wie kann der Garagist sein Winterreifen-Geschäft ankurbeln, auch wenn kein Schnee liegt?

In Alpen-Ländern kommt der Schnee früher oder später im-

mer. Die Wetterbedingungen wechseln sehr schnell, darauf muss man vorbereitet sein. Man kann ja nicht erst einen Winterreifen kaufen, wenn es geschneit hat. Dank der Digitalisierung hat der Garagist die Möglichkeit die Kunden per Mail zu informieren, wann es Zeit ist, die Reifen zu wechseln. Ausserdem haben unsere Kunden oft ein Reifenhotel und bieten die Möglichkeit, den Termin online abzumachen. Weiter können Garagisten mit gutem Service auftrumpfen. Man kann Ersatzteile und auch Reifen im Internet bestellen, doch jemand muss sie montieren. So holt der Garagist die Kunden in die Werkstatt und kann vielleicht noch ein Zusatzgeschäft

machen. Und die Schweizer Kunden sind bereit für guten Service zu bezahlen.

Wie profitiert ein Garagist, wenn er Nokian-Reifen anbietet?

Von qualitativ hervorragenden Produkten. Nokian ist der einzige Reifenhersteller, der jeden produzierten Pneu zweimal kontrolliert, einmal optisch und dann mit der Maschine. Ausserdem haben wir in der Schweiz ein eigenes Lager. Wir können binnen 24 Stunden überall in der Schweiz anliefern. Es gibt nicht viele Hersteller, die das anbieten. Für die Endkunden haben wir auch eigene Händler – die Vianor Outlets mit sechs Filialen in der Schweiz, die einen hervorragenden Reifen- und Autoservice anbieten. Ebenso pflegen wir starke Partnerschaften mit unseren mittlerweile 41 «Nokian Authorized Dealers», Kunden in der Schweiz, die noch intensiver und besser von unserer Marketing-Unterstützung profitieren können. Als Beispiele seien genannt die Nokian Tyres Zufriedenheits-Garantie und die Nokian Tyres Aramid-Garantie. Diese beiden Garantien werden natürlich auch von unseren Vianor Filialen angeboten. <



Der Finne Janne Kauppinen ist überzeugt, dass der Winterreifen in den Alpenländern immer stark gefragt sein wird.

Yokohama

«Bei uns wird noch in den Landessprachen gesprochen»

Yokohama ist der einzige Reifenhersteller, der in der Schweiz keinen Ganzjahres-Reifen anbietet. Direktor Reto Wandfluh erzählt uns im Interview warum. Mario Borri, Redaktion

■ Was haben Winterreifen für einen Stellenwert für Ihre Marke?

Reto Wandfluh: Für Yokohama Schweiz ist das Wintergeschäft wichtiger als das Sommergeschäft. Zwei Drittel vom Umsatz machen wir mit Winterreifen. Mit dem V905 haben wir auch einen sehr guten Winterpneu im Angebot, den wir in sehr vielen Dimensionen liefern können. Der Reifen wurde im letztjährigen TCS-Test als «sehr empfehlenswert» bewertet, was eine zusätzliche Nachfrage generiert hat.

Ganzjahres-Reifen sind hier an der Reifenmesse im Trend, wie sieht es bei Yokohama aus?

Wir haben keinen Allseason-Reifen im Angebot, denn in der Schweiz hat es im Winter üblicherweise Schnee und da ist der Winterreifen die bessere Wahl. Aber sollte die Nachfrage zunehmen, werden auch wir reagieren. Ein Ganzjahres-Reifen kann aber eigentlich nur ein Kompromiss sein. Schon bei Saison-Reifen ist Entwicklung nicht einfach – der Pneu muss langlebig sein, darf nicht viel Lärm machen, muss gute Traktion bei Nässe und im Trockenen bieten und auch noch einen kurzen Bremsweg ermöglichen. Bis ein Reifen diese Leistung auch bei unterschiedlichen Temperaturen im Sommer und im Winter bringen kann, wird es vermutlich noch ein paar Jahre dauern.

Wie kann der Garagist die Autofahrer auf eine andere Weise mit dem Thema Reifen anlocken?

Der Vorteil des Garagisten ist, dass er den Kunden kennt und in der Region bekannt ist. Die Autofahrer kommen zu ihm, weil sie ihm vertrauen, das muss er ausspielen. Beim Preis kann er nicht mithalten, denn da gibt es leider andere Quellen, die günstiger sind, zum Beispiel das Internet. Aber die Preise im gewöhnlichen Handel sind seit der Aufhebung des Euro-Mindestkurses markant gesunken, die Unterschiede



Reto Wandfluh lobt die Eigenständigkeit von Yokohama Schweiz.

zum Ausland sind deutlich geringer geworden. So werden weniger Reifen importiert und der Garagist kann mehr verkaufen.

Wie profitiert der Reifenhändler/Garagist, wenn er Yokohama-Reifen verkauft?

Die freien Reifenhändler sind unsere Hauptkunden. Die sind unabhängig wie wir. Es gibt keine Reifenketten, die Yokohama anbieten, das bringt eine gewisse Exklusivität. Wir unterstützen die Händler mit Werbematerial und sonstigen kleinen Sachen. Ausserdem gibt es das Yokohama-Club-Net-

work, dem die Yokohama-treuen Händler beitreten können. Ihnen stellen wir mit Yokohama angeschriebene Nissan-Ersatzautos und sonstige Dienstleistungen zur Verfügung. Ein Vorteil ist auch, dass Yokohama Schweiz viele Entscheidungen selber treffen kann, somit sind wir flexibel und können auf die Bedürfnisse der Händler schnell reagieren. Und bei uns wird noch in den Landessprachen gesprochen, die Produkte werden von einem Schweizer Logistikunternehmer angeliefert, das wird von unserer Kunden sehr geschätzt. <

ABT AG

www.abt-ag.ch

> **Neuheiten von Corghi**

pd. Der neue Drive-in Assistent von Corghi prüft die Lenkungsdaten in weniger als zehn Sekunden. Das Fahrzeug wird zwischen zwei autonom arbeitenden Robotern abgestellt und die Anlage misst präzise und ohne Eingreifen des Bedieners die Spurdaten und Reifenprofildaten des gewählten Fahrzeugs. Das Gerät wird mit einer umfassenden Fahrzeugdatenbank ausgeliefert und ermöglicht dem Anwender somit eine einfache Bedienung. Die Vermessungsergebnisse können innert kürzester Zeit abgerufen und ausgedruckt werden. Gegenüber einer herkömmlichen Achsvermessungsanlage arbeitet die Remo Rapide um einiges einfacher und schneller. Ist die Remo Rapide in der Einfahrt der Werkstatt platziert, erhalten die Kunden innert weniger Sekunden Auskunft über Zustand der Reifenprofile und Spurdaten. So lässt sich auch eine Spureinstellungen viel einfacher verkaufen!

Die Artiglio Uniformity aus dem Hause Corghi ist eine absolute Weltneuheit. Mit ihr kann ein Pneu montiert und im gleichen Zug eine Reifen-Raddiagnose durchgeführt wer-

den. Anhand modernster Lasertechnik und einer Anpressrolle werden Anpressdruck und Abrollvorgänge realistisch simuliert. Der Anwender kann innert kürzester Zeit feststellen, wie der Pneu am besten mit der Felge matched (Matching). Auf einem 22"-Monitor können Messergebnisse und Einstellung einfach abgerufen und verarbeitet werden. Die zentrale Radspannung mit verschiedenen Konen ermöglicht eine präzise Fixierung des Rades und sorgt für genaueste Messergebnisse. Bei der Messung werden Felge und Pneu einzeln vermessen und analysiert. Es werden Reifenprofiltiefe, Seitenschlag und Höhenschlag (Felge und Rad separat), Felgenschlag und Ablaufbild gemessen. Die Uniformity ist ausserdem nach dem Vorbild der Artiglio 500 aufgebaut und ermöglicht somit auch eine Demontage ohne Berührung der Felgen («Leva la Leva»-Technik). <



APOLLO VREDESTEIN SCHWEIZ AG

www.apollovredestein.ch

> **Neuer Winter- und Ganzjahres-Reifen von Vredestein**

pd. **Die Technologie des Vredestein Snowtrac 5 im Überblick:**

- Einzigartige Lamellentechologie: mehr Lamellen mit verschiedenen Formen, Richtungen und Profiltiefen gewährleisten aussergewöhnlich gute Haftung auf nasser Fahrbahn, Schnee und Eis.
- Innovatives Full Silica Compound: makellooses Handling auf Schnee und Eis, geringerer Rollwiderstand.
- Stabiler Mittelbereich: zusätzliche Stabilität für besseres Handling auf nasser und trockener Fahrbahn.
- Stealth-Design: niedriger Innengeräuschpegel; Reifengeräusch wird durch die vielen Oberflächen in den Längs- und Seitenrillen gedämpft.
- Runde Auflagefläche und abgestufte Längsrillen: minimales Aquaplaningrisiko, hervorragende Performance auf nasser Fahrbahn.



Die Vredestein Quatrac 5-Technologie im Überblick:

- Ausgezeichnete Leistung bei jedem Wetter: mit asymmetrischer äusserer Längsrille: höhere Stabilität und bessere Fahreigenschaften auf trockener Fahrbahn.
- Vredestein Quatrac-Know-how: seit mehr als zwanzig Jahren führend auf dem Gebiet der Ganzjahresreifen.
- 3D Grip Claws: perfekte Haftung in Kurven, schnellere Beschleunigung auf Schnee und Eis.
- Intelligentes, augenfälliges Design mit einzigartiger Sommer- und Winterseite: optimale Performance unter allen Bedingungen.
- Grünes EU-Reifenlabel: Geringer Rollwiderstand, kurze Bremsweg auf nasser Strasse und aussergewöhnlich ruhig. <

ROBERT BOSCH AG

www.bosch-werkstattwelt.ch

> Original Justage und Kalibrierung von Fahrerassistenzsystemen mit dem Set DAS 1000

pd. ACC mit Radarsensor, Spurhalteassistent mit Kamera hinter der Windschutzscheibe oder der Nachtsichtassistent gehören heute zur Ausstattung vieler Fahrzeuge von Volkswagen, Audi, Skoda und Seat. Moderne Fahrerassistenzsysteme (FAS) müssen regelmässig gewartet oder im Falle von Unfallreparaturen neu justiert werden. Auch der Tausch von

Windschutzscheiben mit aufgesetzter Frontkamera ist davon betroffen. In Verbindung mit den Bosch 3D-Achsmessgeräten FWA 4630, 4650 oder Easy 3D, der Bosch KTS-Steuergerätediagnose mit ESI[tronic] 2.0 und dem DAS 1000 kann ein kompletter Justage-Platz eingerichtet werden. Dank der seitlichen Positionierung der Messwertauf-

nehmer des Bosch-Achsmess-Systems können die Messtafeln des DAS 1000 vor dem Fahrzeug optimal ausgerichtet werden. Die notwendige präzise Fahrwerkvermessung zur Ermittlung der geometrischen Fahrachse mit rollender Felgenschlagkompensation lässt sich so ebenfalls einfach durchführen. <



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

CAR4YOU
autorricardo.ch

BRIDGESTONE SCHWEIZ AG

www.bridgestone.ch / www.firestone.ch

> **Bridgestone bringt DriveGuard Winter auf den Markt**

pd. Pünktlich zur Wechselzeit bringt Bridgestone seine innovative DriveGuard-Technologie in einer Winterversion in den Handel. Die Technologie ermöglicht auch im Pannenfall eine Weiterfahrt von 80 km bei bis zu 80 km/h. So können Autofahrer einen gefährlichen Reifenwechsel in klirrender Kälte vermeiden. Die grosse Besonderheit: Er passt auf nahezu jeden PW mit Reifendruckkontrollsystem (RDKS) – unabhängig von Fahrzeughersteller und -modell.

Wie die Sommerversion zeichnet sich auch Bridgestone DriveGuard Winter durch verstärkte Seitenwände sowie die von Bridgestone entwickelten Hightech-Kühlrippen aus, die entstehende Hitze bei

Druckabfall verringern. Fahrer von nahezu allen mit RDKS ausgerüsteten Autos können so nach einer Reifenpanne noch 80 km bei einer Geschwindigkeit von bis zu 80 km/h sicher weiterfahren.

Die Lauffläche transportiert Wasser und Matsch schnell aus der Kontaktfläche ab. In Verbindung mit der fortschrittlichen NanoPro-Tech-Mischung bietet der DriveGuard Winter so eine aussergewöhnliche Nasshaftung (EU-Reifenkennzeichnung Kategorie B).

Der Bridgestone DriveGuard Winter ist in elf Grössen erhältlich und passt damit auf die meisten mit RDKS ausgerüsteten Autos. <



CAREX AUTOZUBEHÖR AG

www.carex.ch

> **Winterfelgen mit OE-Applikationen**

pd. Carex bietet eine Vielzahl von wintertauglichen Felgen mit OE-Applikationen an, darunter renommierte Felgenmarken wie Autec, BBS und Borbet.

Die Winterfelgen mit OE-Applikationen, entsprechen exakt den Eintragungen (Originaldimensionen) auf der jeweiligen Typengenehmigung. Die Felgen sind beim Strassenverkehrsamt weder melde- noch prüfpflichtig.

Beispielsweise eignet sich das moderne und zeitlose Design des Autec S – Skandic bestens für den Einsatz auf winterlichen Strassen. Die klaren Konturen und die geradlinigen 10 Speichen lassen das Rad gross wirken.

Erhältliche Farben: silver / black matt

Erhältliche Dimensionen: 6x15 / 6.5x16 / 7x16 / 7x17 / 7.5x17 / 7.5x18

Empf. Verkaufspreis: ab CHF 133.– inkl. MwSt. / Stk.

Beispiele OE-Fahrzeuganwendungen: Audi A4 (B8), Mini Cooper (F56), Opel Astra K, Seat Ibiza, Seat Leon, VW Golf 7, VW Polo, VW Touran

Fordern Sie unseren separaten Winterfelgenkatalog mit integrierten OE-Anwendungen unter carex@carex.ch an. <



CONTINENTAL SUISSE AG

www.conti-online.ch

> Der neue Continental WinterContact TS 860

pd. Mit dem WinterContact TS 860 bringt Continental einen neuen Winterspezialisten für Fahrzeuge der Kompakt- und Mittelklasse auf den Markt. Der neue Reifen bringt vor allem bei der Sicherheit Fortschritte mit: Beim Bremsen auf nasskalter Strasse toppt er den erfolgreichen Vorgänger ContiWinterContact TS 850 um fünf Prozent, bremst auf Eis vier Prozent kürzer und ist auch beim Schnee-Handling, der Traktion auf Schnee sowie im Komfort besser. Laufleistung und Rollwiderstand liegen auf dem gleichen Niveau wie beim erfolgreichen Vorgängermodell. Der für Einsätze in Mittel- und Westeuropa konzipierte Premium-Winterreifen wird zum Herbst 2016 im Handel verfügbar sein. Vom Start an werden zunächst 36 Artikel in 21 Dimensionen für Felgen zwischen 14 und 17 Zoll



Durchmesser verfügbar sein, mindestens weitere 20 Versionen sind für das Jahr 2017 geplant. Beim EU-Reifenlabel erreicht der neue Continental-Winterreifen die Werte C für Rollwiderstand und B für Nassgriff. Der Winterpneu für Fahrzeuge der Kompakt- und Mittelklasse ersetzt damit sukzessive den äusserst erfolgreichen ContiWinterContact TS 850. Dieser hatte während der letzten vier Jahre insgesamt 47 Testsiege bei Produktvergleichen der europäischen Fachpresse, Automobilclubs und Verbraucherorganisationen eingefahren und war damit der bislang erfolgreichste Continental-Winterreifen. <

Ihr Systemanbieter

rund um Rad, Reifen und RDKS

NEU
24 h
Lieferservice



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



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

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

Interpneu

COOPER TIRE & RUBBER COMPANY SUISSE SA

www.coopertire.ch

> Weathermaster WSC und SA2+

pd. Cooper Tire & Rubber Company Schweiz bietet für den kommenden Winter mit dem Weathermaster WSC einen Winterreifen für SUVs, der auch in einzelnen Grössen für PW lieferbar ist. Im Laufe der letzten Monate hat der Hersteller das Angebot nochmals deutlich erweitert. Laut Cooper



Tire verfügt der Reifen über eine Laufstreifenmischung mit hohem Silica-Anteil und einem sehr geringem Elastizitätsmodul. Das soll für optimalen Grip auf Eis, Matsch und nasser Fahrbahn garantieren, durch niedrigen Rollwiderstand aber gleichzeitig für einen niedrigen Kraftstoffverbrauch sorgen. Daneben verspricht das laufrichtungsgebundene Profildesign mit der Snow Groove Technologie von Cooper auch ein sehr gutes Fahrverhalten auf Schnee. Die Micro-Lamellen gewährleisten eine ausgezeichnete Traktion und stabile Seitenführung für sicheres Fahren. Für zusätzlich mehr Traktion auf Eis kann der WSC mit 132 Spikes pro Reifen ausgestattet werden.

Für PW hat Cooper Tire sein Angebot der Hochleistungs-Winterreifen mit der Einführung des SA2+ überarbeitet. Dank neuer Laufstreifenmischung bietet er noch mehr Haftung und ist für Geschwindigkeiten bis 190 km/h (T), 210 (H) und 240 km/h (V) zugelassen. Dank Tapered Alternating Groove Technologie (TAG = konisch abwechselnde Rille) des neuen SA2+ und hoher Lamellen-

dichte sind Bremsverhalten und Traktion auf einem ausgezeichnetem Niveau. Die beiden Winterpneus stehen in zahlreichen Grössen (WSC: 52 Grössen mit 15 bis 20 Zoll, SA2+: 54 Grössen mit 13 bis 18 Zoll) zur Verfügung.

Beide Reifenmodelle werden in Europa hergestellt. <



ESA

www.esashop.ch

> Ihre ESA – Ihr Spezialist rund ums Thema Reifen

pd. **ESA-Tecar, der exklusive Garagistenreifen:** Neben dem hervorragend eingestellten Fahrwerk tragen auch die Reifen zum positiven Fahrerlebnis bei. Bei Ihrer ESA erhalten Sie exklusiv den Schweizer Garagistenreifen ESA-Tecar und alle in der Erstausrüstung wichtigen Marken – und das bis zu dreimal täglich!

Beim ESA-Tecar ist im Winter 2016 die neueste Generation komplett: Zum Super Grip 9 kommt neu der Super Grip 9 HP für breitere Reifen. Die hervorragende Produktqualität wurde durch den TCS bereits mehrfach bestätigt, «empfehlenswert» als Testresultat beweist, dass der Reifen für die Schweizer Strassen entwickelt wird.



FWA 9000 – Bosch-Technik bei Ihrer ESA:

Mit dem berührungslosen Achsmesssystem FWA 9000 von Bosch ist eine Schnellvermessung der Fahrwerksgeometrie ohne Rüstzeiten und ohne das Fahrzeug zu verlassen innerhalb weniger Sekunden möglich. Die Messung wird über Infrarot-Laserprojektoren in Verbindung mit zwei Megapixel-Stereokameras in jedem Messkopf durchgeführt. Die Räder werden schon im Vorbeifahren exakt dargestellt, ohne Tafeln oder elektronische Bauteile an den Rädern anbringen zu müssen. Die Bosch FWA 9000 flexibel an verschiedenen Messplätzen in der Werkstatt eingesetzt werden und eignet sich beispielsweise auch für die Schnelldiagnose des Fahrwerks im Rahmen der Kundendienst-Direktannahme.

Professionelle Reinigung der Räder: Zum professionellen Reifenservice gehört auch die Reinigung der Räder. Die Radwaschmaschine New Reddy von der ESA erfreut mit ihrem Top-Reinigungsergebnis nicht nur die Kunden, sondern sichert auch optimale Bedingungen für das Handling und die Lagerung der Räder. Der günstige Anschaffungspreis und die niedrigen Betriebskosten garantieren eine kurze Amortisationszeit. <



FIBAG AG

www.fibag.ch

> Neuer Falken Winterreifen: Eurowinter HS01

Bei der Entwicklung des Eurowinter HS01 haben die Falken Ingenieure auf vier fortschrittliche Technologien gesetzt. Das Profildesign ist modern und laufrichtungsgebunden. Der HS01 erreicht ein besseres Schnee- und Nass-Handling sowie eine bessere Aquaplaning-Resistenz als sein Vorgänger.

Der neue Eurowinter HS01 von Falken verfügt über einen hervorragenden Schnee-, Eis- und Nässe-Grip. Die primären Ziele der Ingenieure beim HS01 sind eine erstklassige Aquaplaning-Resistenz und ein hohes Mass an Laufrichtungsstabilität gewesen, egal unter welchen Witterungsbedingungen. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Das neue laufrichtungsgebundene Profildesign des Eurowinter HS01 bietet ein um 5 Prozent besseres Schnee- und Nass-Handling sowie eine um 10 Prozent bessere Aquaplaning-Resistenz gegenüber seinem Vorgänger, dem Eurowinter HS449.



Die Reifen-Ingenieure haben beim neuen HS01 auf vier fortschrittliche Technologien gesetzt: True Circular Profile, Miura-Ori-Lamellen, ACP und 4D-Nano-Design.

Beim HS01 hat Falken zudem grossen Wert auf ein modernes Profildesign gelegt. Dabei ist ein Profil entstanden, das dank eines neuen Laufflächenbereichs eine gleichbleibende Druckverteilung im Bereich der Kontaktaufstandsfläche gewährleistet. Dieses ACP-Profil (Adaptive-Constant-Pressure) steigert den Grip, verbessert Bremsleistung und Richtungsstabilität, was sich positiv auf den Verschleiss auswirkt.

Auf die Wintersaison 2016/2017 wird der Falken Eurowinter HS01 in zehn Dimensionen erhältlich sein. <

Roxane Baumann
Miss Yokohama 15/16

	Yokohama W.drive V905 205/55 R16 91H
	sehr empfehlenswert
	Winterreifentest www.test.tcs.ch 09/2015

W.drive V905

Für Sie, für Ihr Auto, für die Umwelt - Qualitätsreifen aus Japan



YOKOHAMA
www.yokohama.ch

GASSNER AG

www.gassnerag.ch

> **Rund ums Rad von Gassner AG**

pd. Gassner AG bietet im Bereich PW – Rund ums Rad ein komplettes Programm an, welches kaum ein anderer in dieser Vielfalt offerieren kann. So bietet die Gassner AG eine grosse Vielfalt verschiedener Reifenmontier- und Wuchtmaschinen von Beissbarth an.

Um die Rendite und gleichzeitig die Fachkompetenz des Reifenfachmanns zu steigern, bietet die Gassner AG nebst einer kompletten Reifenmontier- und Wuchtmaschinen-Serie zusätzlich die Produkte von Tiretherm und Tiresonic an.

Durch die Erwärmung der Reifenkerntemperatur können Montage- und Demontagekräfte bis 50 Prozent gesenkt werden und ermöglichen eine verkürzte und sanftere Montage.

Mit der neuen Ultraschall-Radwaschanlage Tiresonic kann der

Reifenservice um ein gutes Stück wettbewerbsfähiger gemacht werden, denn saubere Räder/Felgen sind nicht nur eine wichtige Voraussetzung für die Gewichtsplatzierung im stationären Radwuchten. Saubere Räder/Felgen sorgen für zufriedene Kunden und schaffen Kundenbindung.

Um alle Geräte optimal zu nutzen und den Reifen vor Schäden bei der Montage- und Demontage zu schützen, bietet Gassner AG eine Montage- und Demontage-Schulung an, um die Kundenzufriedenheit zusätzlich zu steigern.

Um den Reifen sicher auf die Strasse zu bringen, bietet Gassner AG Beissbarth-Lenkgeometrieeräte in Topqualität, höchster Messgenauigkeit und das für jedes Budget. <



HOSTETTLER AUTOTECHNIK AG

www.autotechnik.ch

> **Nexen Winguard Snow'G WH2**

pd. Der Winguard Snow'G WH2 Nexen Tire's neuer Standard-Winterreifen mit direktonaler Laufrichtung.

Die Zickzackförmigen 3D-Lamellen maximieren die Fahrstabilität unter winterlichen Strassenbedingungen. Durch die optimierte Anzahl der Lamellen und Blocks zeichnet er sich durch besonders zuverlässige und stabile Handling-Eigenschaften aus. Darüber hinaus verbessert eine Zickzack-Aussenkante die Traktion auf Schnee und Eis.

Zusätzlich wurde der Profilsteg an der Schulter verstärkt. Das sorgt für optimierte Handling-Eigenschaften auf trockenen Strassen. Eine Lamelle im Profilsteg erhält den Grip auch bei Laufflächenverschleiss.

Das runde und V-förmige Diagonalrillenmuster führt zu verbesserten Ablaufeigenschaften von Wasser und Schnee.

Das Z-förmige Profildesign in der Laufflächenmitte erhöht die Bremskraft.

Der Winguard Snow'G WH2 wurde gemeinsam von den Entwicklungsabteilungen in Korea und NTEC in Frankfurt für die Strassenbedürfnisse in Europa entwickelt. <



INTERPNEU

www.interpneu.ch

> **Interpneu mit starken Marken für den Winter**

pd. Der deutsche Reifen- und Felgengrosshändler Interpneu hält für die Wintersaison wieder eine grosse Auswahl bereit. Mit im Sortiment ist u.a. die Reifenmarke «Riken», die für Schweiz und Österreich exklusiv durch Interpneu angeboten wird. Auch die neue Marke Laufenn aus dem

Hause Hankook ist bei Interpneu ab Lager lieferbar.

Sowieso exklusiv bei Interpneu gibt es Reifen und Aluräder aus dem hauseigenen Platin-Sortiment. Das neue Felgenmodell Platin P73 in polarsilber und schwarz erweitert die umfangreiche für den Wintereinsatz ge-

eignete «Collection». In den Radgrössen 6,5x16, 7,5x17, 8,0x18 sind die Modelle für zahlreiche Fahrzeugtypen verfügbar. Der Interpneu-Online-Räderkonfigurator unterstützt dabei nicht nur die Suche nach zugelassenen Felgen. Er hilft auch bei der Umbereifung

und der Auswahl an passenden Reifendruckkontroll-Sensoren. Die Sensoren können seit neuestem bei Interpneu auch lose bezogen werden.

Lieferungen in die Schweiz erfolgen binnen 24 Stunden inklusive Verzollung mit Rechnung in Schweizer Franken. Wer in der

Saison Zeit und damit Geld sparen möchte, bezieht Reifen, Felgen und Sensoren bei Interpneu einfach als fertig montierte Kompleträder ohne Aufpreis. <



Die Felge PLATIN P73 in Silber glänzt auch im Winter.



Ebenfalls fit für Eis und Schnee: PLATIN P73 neu in schwarz.

WELTWEIT EINZIGARTIG – DAS WIR-SYSTEM

MEINE CHANCE **WIR** Bank

UMSATZSTEIGERUNG / TOP-FINANZIERUNG / KMU-SUPPORT

Genossenschaftlich gut!
0848 947 947, wirbank.ch

fischerUNDYSEF, BASEL

KSU / A-TECHNIK AG

www.ksu.ch

> Vorsprung mit Hunter bei der KSU / A-Technik AG

pd. Revolutionär erscheint die Hunter Reifenmontiermaschine Revolution. Dank dem vollautomatischen Ablauf werden Fehler minimiert und Ihr Reifenwechsel Team mit unterschiedlichen Erfahrungsstufen zu einem Team von Experten gemacht. Während bei herkömmlichen Maschinen 17 kritische Punkte zu entscheiden sind, sind es bei der Revolution lediglich 4. An einem Rad lernen und der gleiche Ablauf für alle Räder, egal ob Niederquerschnitts- oder Runflat Reifen. Felgen- und Reifenschäden werden durch den schonenden Montagekopf ohne Montagehebel vermieden. Weiter verfügt



die Revolution über die Wulstmassage Funktion, um den Wulstsitz zu verbessern und die oft auftretenden Vibrationen minimieren zu können.

Das führende HawkEye Elite Achsmess-System wird stets weiterentwickelt. Seit der Einführung der QuickGrip Adaptoren, geschieht die Montage an den Reifen in Sekunden. Dank des einfach illustrierten Ablaufs, ist die Bedienung einfach gestaltet und man erreicht eine Schnell-Vermessung innert 90 Sekunden. <



MICHELIN

www.michelin.ch

> Attraktive Alternative ohne Einbussen bei der Sicherheit

pd. Mit dem Michelin CrossClimate präsentiert der französische Reifenhersteller eine attraktive Alternative, die vielen europäischen Kunden den saisonalen Reifenwechsel erspart, ohne dass die Sicherheit leidet. Der CrossClimate bietet ähnliche Leistungsmerkmale wie die Sommerreifen von Michelin, vor allem hinsichtlich Bremsleistung auf trockener und nasser Fahrbahn. Dazu kommen Grip und Bremsverhalten, das mit den Winterreifen von Michelin vergleichbar ist und das Fahren auf schneebedeckten Strassen ermöglicht. Beleg für das hohe Sicherheitsniveau ist das 3PMSF-Symbol (Three Peak Mountain Snow Flake) auf der Reifenflanke, das nur Reifen tragen dürfen, die ihre Wintertauglichkeit in einem genormten Test bewiesen haben.

Darüber hinaus zeichnet sich der Michelin CrossClimate wie alle Reifen des Konzerns durch seine hohe Laufleistung aus, die über

den gesamten Lebenszyklus eines Fahrzeugs ebenfalls zu niedrigeren Betriebskosten beiträgt. Weitere Merkmale sind der geringe Kraft-

stoffverbrauch dank des niedrigen Rollwiderstandes und der ausgezeichnete Komfort auf dem hohen Niveau eines Sommerreifens. <



Der Michelin CrossClimate bietet Sicherheit auch im Winter bei Eis und Schnee.

NOKIAN

www.nokiantyres.ch

> **Eine Klasse für sich überall wo der Winter zuschlägt!**

pd. Der sportliche Nokian WR A4 kombiniert optimal leistungsstarkes Handling mit verlässlichem Wintergriff. Er bietet eine ausbalancierte Leistung für rasch wechselnde mitteleuropäische Wetterverhältnisse.

- Fortschrittlicher Winter-Grip auf trockener, nasser und schneebedeckter Fahr-

bahn dank funktionellen Performance-Lamellen

- Extrem stabiles und ausgewogenes Fahrverhalten auch bei hohen Geschwindigkeiten
 - Maximaler Komfort
- Warum Nokian Tyres wählen:
- Nokian Tyres hat über 80 Jahre Erfahrung in der Herstellung von Reifen für extreme Bedingungen. Im Jahre 1934 entwickelte Nokian den ersten Winterreifen der Welt.
 - Vorreiter in Winterreifen-Technologie und gleichzeitig Hersteller der weltweit besten Winter- & Spezialreifen
 - Top-Produkte für anspruchsvolle und rasch wechselnde winterliche Bedingungen
 - Gute Reifen-Verfügbarkeit während der ganzen Saison

- Ein erfahrenes und professionelles Team
- Versprechen von Nokian Tyres an die Verbraucher – die Nokian Tyres Zufriedenheits- & Aramid-Garantie. (gültig bei den «Nokian Authorized Dealer»-Kunden und in den Vianor Filialen).
- Seit Anfang 2016 werden alle Nokian-SUV-Reifen mit der einzigartigen Aramid-Seitenwand-Technologie ausgestattet, die zusätzliche Sicherheit und Haltbarkeit garantiert. Die Seitenwände des Reifens sind durch extrem haltbare Aramid-Stapelfasern verhärtet, die aussergewöhnlich widerstandsfähig gegen Verschleiss und Schnitte sind. <



FIGAS – Ihr Branchenprofi
professionell – diskret – persönlich



Ihr Unternehmensbewerter

bewertet mobile Anlagen und fahrzeuggewerbliche Liegenschaften

erstellt Unternehmensbewertungen

unterstützt Nachfolgeprozesse und

vermittelt Garagengesellschaften in der ganzen Schweiz!

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

Ein Unternehmen der OBT Gruppe

Probleme bei der Reifenmontage?
Wir haben die Lösung!

ABT AG



Das bieten wir Ihnen:

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

Unser Tipp für eine berührungsfreie De-/Montage:

ARTIGLIO
Master



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

Pirelli Tyre (Suisse) SA

www.pirelli.ch

> **Cinturato Winter: Der Winterreifen für Stadtautos und kompakte SUV**

pd. Pirelli komplettiert die Range seiner Produktfamilie Cinturato kontinuierlich: Erst kam der Sommerreifen P7, der einen Rekord im Bereich der Erstausrüstungsfreigaben (Homologationen) aufstellte. Im vergangenen Jahr wurde dann der All Season mit grossem Erfolg in den Markt eingeführt. Jetzt erscheint der Cinturato Winter als jüngstes Mitglied der populären Reifenfamilie.

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

Aufgrund des innovativen Designs seines Laufflächen-Profiles senkt der neue Winterreifen die Geräusch-Emission erheblich. Das gilt gleichermassen für das

externe Reifen-Fahrbahn-Geräusch wie den im Inneren des Fahrzeugs gemessenen Geräuschpegel. Daher gehört dieser Reifen auch zur ersten Wahl für Elektro- und Hybrid-Fahrzeuge, bei denen niedrige Geräuschwerte in der Fahrgastzelle zu den Schlüsselmerkmalen gehören.

Das ausgeklügelte Laufflä-

chenprofil des Reifens trägt entscheidend dazu bei, Schnee aufzunehmen und ins Profilinnere zu leiten, um durch den Kontakt Schnee auf Schnee maximale Stabilität und Bodenhaftung beim Bremsen zu gewährleisten.

Der neue Cinturato Winter bietet ein Maximum an Sicherheit unter sämtlichen Einsatzbe-

dingungen, hinzu kommen Komfort und Fahrspass in einem Mass, das bislang häufig nur mit Sommerreifen verbunden wurde. Der neue Pirelli Cinturato Winter ist ab sofort in vorerst 30 Grössen von 14 bis 17 Zoll auf den Markt. <



Yokohama (Suisse) SA

www.yokohama.ch

> **Yokohama verdichtet das Angebot**

pd. Mit insgesamt 84 Dimensionen bildet der mehrfache Testsieger Yokohama W.drive V905 die Speerspitze im

diesjährigen Winterangebot. Sämtliche Fahrzeugkategorien profitieren bei ihm von den herausragenden Eigenschaften

auf trockener, nasser und verschneiter Fahrbahn. Das Sortiment umfasst von 15 bis 22 Zoll Felgendurchmesser zahlreiche Grössen und ist damit praktisch zu 100 Prozent auf den schweizerischen Wagenpark abgestimmt. Denn dieser umweltfreundliche und lauffrichtungsgebundene Winterprofi eignet sich für front-, heck- sowie allradgetriebene Modelle. Von der kleinsten Dimension 195/80R15 bis zum 295/30R22 fahren vom sparsamen Kleinwagen bis zum potenten Sportwagen alle auf dem W.drive V905 ab. Damit verfügen alle Fahrzeuge über die geschmeidige Lauffläche mit wasserabweisendem Silica der dritten Generation sowie den widerstandsfähigen Ele-

menten, die das (Schmelz-) Wasser in den Rillen aufnehmen und dieses weggleiten. Die gezackten Lamellen sorgen dafür, dass sich das Profil auf schlüpfrigem Untergrund richtiggehend verzahnt, aber die Profilblöcke ihre tragende Funktion bei schnellerer Fahrt erfüllen.

Ebenfalls sehr dicht ist das Yokohama-Wintersortiment für Transporter. Der W.drive WY01 ist von 14 bis 17 Zoll im Handel und zeichnet sich durch Robustheit und eine lange Lebensdauer aus. <



Meine ESA – Wir sprechen RDKS

RDKS wird immer wichtiger

In den nächsten Jahren wird die Dichte an Reifendruckkontrollsystemen (RDKS) in Fahrzeugen weiter ansteigen. All diese Fahrzeuge haben einen Bedarf an Ersatzsensoren oder Sensoren für die Ausrüstung der Winterreifen, wodurch sich für Werkstätte ein enormes Absatzpotenzial an entsprechenden Leistungen ergibt. Zur Durchführung eines effizienten RDKS-Services braucht es die richtigen Hilfsmittel. Zahlreiche unterschiedliche Artikel in verschiedenen Preisklassen mit unterschiedlichen Möglichkeiten und Funktionen finden die ESA Mitinhaber und Kunden unter esashop.ch. ESA

■ **Der ESA-Räderkonfigurator:** Am letztjährigen Auto-Salon lancierte die ESA, als Branchenleader, den Räderkonfigurator unter esashop.ch. Das innovative Tool listet neben den richtigen Reifen zugleich die passenden Felgen und RDKS-Sensoren für das ausgewählte Fahrzeug und erleichtert dadurch den Bestellvorgang um ein Vielfaches. Kunden, die mit dem neuen Tool arbeiten, sparen dadurch wertvolle Zeit bei der Suche nach dem passenden Komplettset.

Der ESA-Räderkonfigurator und seine Vorteile:

- Einfaches Finden des passenden Zubehörs
- Simpler Absprung zu den passenden Felgen
- Benutzerfreundliche Aufstellung diverser Zusatzinformationen
- Rasches Finden der passgenauen Komponente für jeden Fahrzeugtyp
- Zeiteinsparung durch die Verminderung von Falschbestellungen
- Anzeige der aktuellen Lieferverfügbarkeit <



Erfolgreiche ESA-Schulung: «Umgang mit RDKS»

■ Die ESA hat zum wichtigen Thema RDKS erneut eine erfolgreiche Schulung durchgeführt. Der komplette Ablauf im Umgang mit Reifendruckkontrollsystemen wurde behandelt. In verschiedenen Modulen lernten die Teilnehmer die Besonderheiten der gesetzlichen Neuerung bei den einzelnen Arbeitsschritten kennen und erhielten wertvolle Tipps, um den Mehraufwand möglichst gering zu halten. Der Fokus im technischen Bereich wurde auf die vielen Ausnahmen und Spezialitäten rund um die Programmierung und Verwendung der Ventile und Systeme gelegt.

Beratung – Die erste Frage stellt sich bereits bei der Fahrzeugannahme bzw. -diagnose. Ist im Fahrzeug ein RDKS verbaut? Direktes oder indirektes System? Welche Sensoren dürfen verwendet werden? Um diese Unklarheiten zu beseitigen, muss der Garagist die verschiedenen Sensoren und Geräte kennen und damit umgehen können. Die ESA bietet mit dem bereits erwähnten Räderkonfigurator eine hilfreiche Unterstützung beim Finden der richtigen Sensoren zu Fahrzeug, Felgen und Reifen.

Technik – Um kostspielige Schäden an Ventilen zu vermeiden, gilt es bei der Demontage und Montage der Reifen mit verschiedensten RDKS einiges zu beachten. Ausserdem unterscheidet sich die

Konfiguration je nach Sensor, Gerät und Fahrzeugtyp. Welche Besonderheiten gibt es beim Anlernen der Fahrzeuge und wie kann der Arbeitsaufwand möglichst gering gehalten werden? Die Prozesse in der Garage müssen angepasst werden.

Verkauf – Änderungen im Ablauf von Prozessen haben Anpassungen in der Kalkulation zur Folge. Wie geht der Garagist mit dem Mehraufwand und damit verbundenen Kapazitätsschwierigkeiten um? Wie argumentiert er die Mehrkosten gegenüber seinem Kunden? Eine transparente und aktive Beratung ist von zentraler Bedeutung für die Kundenzufriedenheit. <

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

Für alle Fragen rund um das Thema RDKS stehen Ihnen die ESA-Spezialisten in den acht Standorten gerne zur Verfügung. Kontaktieren Sie uns!
www.esa.ch
www.esashop.ch

Pokal und Urkunde zum 20 000. AutoEnergieCheck

Eitel Sonnenschein zum Jubiläum



Dario Cologna übergibt Urs Raschle (Mitte) und Ignaz Schelbert den Pokal und die Urkunde zum 20 000. AutoEnergieCheck vor der malerischen Kulisse der Churfürsten.

Mitte August feierte der AutoEnergieCheck einen weiteren Meilenstein: AEC-Botschafter Dario Cologna zeichnete die Garage Raschle in Walenstadt am Fuss der Churfürsten für den 20 000. Check aus. **Sascha Rhyner**, Redaktion

■ Besser hätte das Wetter kaum sein können. Die Gipfel der Churfürsten hoben sich bei eitlen Sonnenschein wunderbar vom stahlblauen Horizont ab. Vor dieser idyllischen Kulisse strahlten Ignaz Schelbert, Kundendienstberater der Raschle GmbH in Walenstadt, und Inhaber Urs Raschle um die Wette. Sie erhielten von AEC-Botschafter Dario Cologna einen Pokal sowie eine Urkunde für den 20 000. AutoEnergieCheck. So wurde schweizweit bisher der Ausstoss von rund 25 000 Tonnen CO₂ verhindert.

«Wir sind sehr stolz, dass der 20 000. AEC in unserem Betrieb durchgeführt wurde», sagte Urs Raschle, auch er zugibt, dass der Betrieb einen Moment gebraucht habe, um den Wert dieser Dienstleistung zu erkennen. «Wir wollen den Leuten etwas bieten, was anderen nicht haben. Das Feedback unserer Kunden auf den AEC ist sehr positiv.» Dank dem Besuch des dreifachen Langlauf-Olympiasiegers, der auch einen Reporter der Regionalzeitung nach Walenstadt lockte, dürfte die Bekanntheit des AEC-Angebots der Churfürsten Garage weiter steigen. «Das ist gute, positive Werbung», so Raschle. Entsprechend werden Pokal und

Urkunde einen prominenten Platz im Empfangsbereich der Garage erhalten. «Die Kunden sollen fragen, für was dieser Pokal steht», ergänzt er.

Die Garage Raschle GmbH ist kein Einzelfall. Während die Schweizer Garagisten für die ersten 10 000 AutoEnergieChecks über drei Jahre brauchten, verdoppelte sich die Zahl nun innerhalb von nur 14 Monaten.



Kundendienstberater Ignaz Schelbert an seinem Platz mit dem prominent platzierten Pokal.

«Das zeigt, dass sich die umweltfreundliche und Geld sparende Dienstleistung der AGVS-Garagisten etabliert hat und immer beliebter wird», meint AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli.

Bundesamt für Energie begeistert

«Wir sind sehr stolz auf all jene unserer Betriebe, die den AutoEnergieCheck bereits anbieten», sagt Urs Wernli. Das unterstreiche, dass der Garagist immer mehr zu einem Dienstleister in Mobilitäts- und Umweltfragen wird. Gleichzeitig lobt Wernli die Zusammenarbeit mit dem Bundesamt für Energie (BFE): «Wir haben den AEC gemeinsam entwickelt und fördern ihn jetzt auch gemeinsam. Es ist aus meiner Sicht ein sehr gutes Beispiel, wie Staat und Privatwirtschaft zusammenarbeiten können und sollen». Das sieht man auch beim BFE so: «Der AutoEnergieCheck gehört damit zu den erfolgreichsten Produkten, die ein Berufsverband mit Unterstützung von EnergieSchweiz im Mobilitätsbereich entwickelt hat», sagt Hermann Scherrer, stv. Leiter Mobilität beim BFE, sagt Hermann Scherrer, Fachspezialist Mobilität beim BFE. <

Autotecnica / Brain-Village

«Das Brain-Village hat einen attraktiven Standort»

Die «autotecnica.ch» macht nach der Neuauflage 2015 ein Jahr Pause. Initiator und Organisator Peter Krieg erklärt im Interview, was mit den Berufsmeisterschaften und dem Brain-Village 2016 passiert und wie es 2017 mit der «autotecnica.ch» weitergeht. Sascha Rhyner, Redaktion

■ Herr Krieg, was hat zum Entscheid geführt, die «autotecnica.ch» 2016 nicht durchzuführen?

Peter Krieg: Hauptsächliche Ursache ist, dass die Halle 9 nicht zur Verfügung steht. Sie wird von der Stadt Zürich für die Unterbringung von Flüchtlingen genutzt. Die Herausforderung, die «autotecnica.ch» in den Hallen 1 und 2 durchzuführen, ist ungleich grösser. Wirtschaftlich wäre es gleichwohl kein Problem gewesen, die Fachmesse in diesem Jahr zu veranstalten. Derzeit laufen indes intensive Bemühungen des saas, um die Halle 7 mit einem neuen Konzept wiederzubeleben. Weil das Potenzial für beide identisch ist, waren einige der Aussteller etwas verunsichert. Wichtig ist jedoch, dass sich die Halle 7 des Auto-Salons und die «autotecnica.ch» nicht konkurrieren. Sie sollen sich ergänzen. Mit der «autotecnica.ch» nun ein Jahr zu warten, ist der richtige Entscheid für die Branche und für alle Begleiter. Das haben mir auch die Aussteller bestätigt, mit denen ich in Kontakt stand. Nun können wir ohne Druck die «autotecnica.ch» für den Herbst 2017 planen.

Wie sieht die «autotecnica.ch» aus Ihrer Sicht aus, um die ideale Ergänzung zur Halle 7 am Auto-Salon zu sein?

Die «autotecnica.ch» sollte für jene Zulieferer sein, die ihr Angebot den Garagisten präsentieren möchten, aber für einen Stand in Genf weder über die finanziellen noch die personellen Mittel verfügen. Die «autotecnica.ch» bietet auch kleineren Betrieben mit zwei bis drei Angestellten oder Newcomern wie Sonic oder Ashuki eine Möglichkeit, sich einer breiteren Kundschaft zu präsentieren. Unsere Branche ist überschaubar und innerhalb von vier Tagen können wir alle Garagisten in einem befriedigenden Mass betreuen.



Peter Krieg erklärt die Absage der «autotecnica.ch» 2016.

Das Brain-Village war 2015 ein voller Erfolg. Was passiert nun mit diesem Element, das auch bei der «autotecnica.ch» vorgesehen war?

Das Brain-Village und die Berufsmeisterschaften werden in die Auto Zürich integriert. Diesen Plan B hatte ich mit Karl Bieri so aufgegleist und er war für mich auch eine Bedingung, falls alle Stricke mit der «autotecnica.ch» reissen sollten. Karl Bieri und die Auto Zürich waren von Beginn an unsere Partner – ohne ihn wäre die Neuauflage im vergangenen Jahr gar nicht möglich gewesen. Die Fäden bleiben aber bei den Organisatoren der «autotecnica.ch»; wir haben auch die Kontakte mit den Verbandsstellen und den Schulen etabliert.

Was werden in diesem Jahr im Brain-Village – neben den Berufsmeisterschaften – die Highlights sein?

Vieles war ja schon aufgesetzt, auch wenn die Rahmenbedingungen aufgrund der Unsicherheiten natürlich nicht alle fix abgesteckt waren. Ganz sicher wird der MechaniXclub von ESA einen Event durchführen. Auch bieten wir wieder eine Plattform für die Berufsbildung mit einem Abend für die Berufsbildner zusammen mit dem AGVS, den ÜK und mit allen Schulen. Die Jugend-

förderung ist uns ein sehr grosses Anliegen. Dabei stehen nicht nur die Jugendlichen im Fokus, die bereits eine Lehre begonnen oder eine Lehrstelle gefunden haben. Wir haben 400 Schulen angeschrieben, damit die sich in der Berufswahl befindenden Schülerinnen und Schüler eine Standortbestimmung vornehmen können. Im Brain-Village können sie den Eignungstest des AGVS gratis absolvieren. Das Brain-Village wird ausserdem von einem attraktiven Standort in der Ausstellung profitieren: Um uns kommt man nicht herum. Für den Verband und die Schulen ist es so noch interessanter, ihre Anliegen in der Öffentlichkeit zu präsentieren.

Die zweite Auflage der «autotecnica.ch» findet nun vom 19. bis 22. Oktober 2017 statt. In welche Richtung gehen hierfür Ihre Überlegungen?

Eine Anlehnung an die Auto Zürich wird auch 2017 nicht möglich sein, weil der Platz fehlt. Wir werden mit dem Konzept arbeiten, das wir auch für dieses Jahr vorgesehen hatten. Das Format scheint richtig und die Eingliederung des Brain-Village ist ein wichtiger Bestandteil. Natürlich werden wir auch sehen, wie sich die Neuerungen der Halle 7 am Auto-Salon bewähren. <

AEC-Kommunikations-Kampagne

Der AutoEnergieCheck dreht auf

Am 12. September läuft eine gross angelegte, hochmoderne und multimediale Kommunikationskampagne für den AutoEnergieCheck (AEC) an. Sie soll die Automobilisten motivieren, den AEC zu machen – und gleichzeitig möglichst viele AGVS-Garagisten einladen, aktiv am Programm teilzunehmen. Die Kampagne soll zudem mithelfen, das Image der Schweizer Garagisten als verantwortungsvolle Dienstleister zu stärken. Das Bundesamt für Energie (BFE) und dessen Programm EnergieSchweiz unterstützen die Kampagne. Reinhard Kronenberg, Redaktion



■ Über neun Millionen Werbekontakte sollen innerhalb von nur drei Monaten über das Online-Netzwerk von Admeira erreicht werden, der neuen, führenden Vermarktungsfirma von Ringier, Swisscom und der SRG. Das Inventar des Netzwerkes beinhaltet reichweitenstarke Websites wie search.ch, local.ch, bluewin.ch, blick.ch sowie die Website von Teletext. Auf diese Weise werden über 80 Prozent aller Internetnutzer in der Schweiz erreicht. Admeira als Werbepartner wurde indes nicht nur aufgrund der Grösse seines Netzwerkes ausgewählt, sondern auch, weil die Firma sämtliche, für eine erfolgreiche Kampagne nötigen Elemente unter einem Dach vereint: premium Werbeumfelder, höchste Reichweiten, die Möglichkeit, bestimmte Nutzergruppen streuverlustfrei anzusteuern, journalistische Kompetenz und eine begleitende Marktforschung. Für die Verhältnisse des AGVS ist das eine grosse Kampagne – und sie zeigt die Bedeutung, die der AGVS der Dienstleistung AEC und damit dem guten Image der AGVS-Garagisten beimisst.

Nachfrage nach dem AEC generieren

Die Kampagne unter der Leitung der AGVS-Kommunikationsagentur Viva AG soll mehrere Ziele erreichen: Im Zentrum steht die Steigerung des Bekanntheitsgrades der Dienstleistung «AutoEnergieCheck», die in der Öffentlichkeit noch nicht jenen Stellenwert genießt, den sich die inzwischen über 900 AEC-zertifizierten AGVS-Garagisten wünschen. Das ist verständlich – der AEC wurde ausser bei dessen schweizweiter Lancierung vor knapp vier Jahren öffentlich noch kaum beworben.

- Wichtiges Ziel der Kampagne ist die Verankerung der Botschaft, dass mit dem AEC das Portemonnaie (pro Jahr bis zu 360 Franken), respektive die Umwelt geschont wird, indem der CO₂-Ausstoss vermindert wird (pro Jahr und Fahrzeug immerhin bis zu 0,6 Tonnen).
- Die nun anstehende Kampagne soll zu einer spürbar verstärkten Nachfrage seitens der Automobilisten nach dieser budget- und umweltschonenden Dienstleistung führen – auch, aber nicht nur auf der Website, sondern direkt in den Garagenbetrieben.
- Für den AGVS genauso wichtig ist, dass von der Kampagne alle AGVS-Garagisten profitieren, indem sie dazu beiträgt, den Garagisten als Dienstleister und Mobilitätsberater zu positionieren, der aktiv hilft, energieeffizient unterwegs zu sein und damit Kosten zu sparen und die Umwelt zu schonen.
- Der Anteil an aktiven, AEC-zertifizierten AGVS-Garagisten soll erhöht werden.
- Die Kampagne soll auch positive Nebenwirkungen für weitere von EnergieSchweiz unterstützte, strassen-orientierte Projekte wie EcoDrive und co2tieferlegen haben.

Auf der Website des AutoEnergieCheck (www.autoenergiecheck.ch) werden die Besucher auf einen Blick alle nützlichen Informationen zum AEC finden – selbstverständlich auch die Suchmaschine, über die sich alle AEC-zertifizierten AGVS-Garagen in der Nähe finden lassen.



16-seitiges «BLICK-Extra»

Verstärkt wird die Kampagne zusätzlich durch ein «BLICK-Extra», das in einer Auflage von 150 000 Exemplaren 660 000 Leserinnen und Leser erreichen wird. Die 16-seitige Beilage erscheint am 29. Oktober, begleitet von einem konkreten Leserangebot. In Französisch erscheint sie dann am 2. November in der «L'Illustré».

Die Wirksamkeit wird untersucht

Die AEC-Herbstkampagne hat nicht nur für den AGVS eine sehr hohe Bedeutung, sondern auch für dessen Werbepartner Admeira selber – weil die Vermarktungsfirma an diesem Beispiel nachweisen will, wie wirksam crossmediale Kampagnen tatsächlich sind. Aus diesem Grund werden die Resultate der Kampagne eingehend parallel von zwei renommierten Schweizer Marktforschungsunternehmen erforscht. Abgefragt werden namentlich

- Wie stark die Botschaft verankert wurde, dass man mit dem AEC Umwelt und Portemonnaie schonen kann.
- Welche der beworbenen Argumente am besten angekommen sind.
- Wie relevant der AEC als Angebot der AGVS-Garagisten ist.
- Wie gross die Glaubwürdigkeit der AGVS-Garagisten als Dienstleister ist, der seinen Kunden hilft, Geld zu sparen und verantwortungsvoll zu handeln.
- Wie gut die Website des AutoEnergieCheck bei den Besuchern ankommt.

Wie stark der Nachfragedruck nach dem AEC erhöht werden konnte und wie viele zusätzliche AGVS-Partner als AEC-Anbieter gewonnen werden konnten wird der AGVS im Rahmen einer eigenen Untersuchung im Anschluss an die Kampagne selber beantworten.

Vorbildliche Zusammenarbeit

Die Kampagne wird von EnergieSchweiz, dem Programm für Energieeffizienz und erneuerbare Energien des Bundesamtes für Energie (BFE) nicht nur ideell sondern auch finanziell mitgetragen. Für diese Zusammenarbeit ist man beim AGVS dankbar und stolz: «Wir haben den AEC gemeinsam entwickelt und fördern ihn jetzt auch gemeinsam», sagt AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli. Aus seiner Sicht sei der AEC «ein sehr gutes Beispiel, wie Staat und Privatwirtschaft auf freiwilliger Ebene zusammenarbeiten können – und sollen.» <



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

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



Winterreifen von Derendinger. Für starke Garagen.

Reifen online bestellen
und Happy Points sammeln



Das grösste Webportal im Schweizer Autogewerbe
www.agvs-upsa.ch

Relevante News für den Garagenbetrieb.
Mehrere wöchentlich aktualisiert.
Auch für Lernende.

www.autoberufe.ch

www.autoenergiecheck.ch

Jeden Dienstag in Ihrer
persönlichen Mailbox – jetzt den
AGVS-Newsletter abonnieren!



AEC-Newcomer Betriebe Juni/Juli: Garage Raschle, Walenstadt SG/Garage Ritzmann, Hombrechtikon ZH

Voll motiviert für den AEC

Die beiden AEC-Newcomerbetriebe der Monate Juni und Juli haben eines gemein – sie führen den AutoEnergieCheck erst seit kurzem durch, dafür aber mit Vollgas. So stiessen sie auf Anhieb in die vorderen Ränge der AEC-Hitparade vor. **Mario Borri**, Redaktion

■ Urs Raschle, Geschäftsführer der Garage Raschle GmbH: «Gekannt haben wir den Auto-EnergieCheck schon länger. Wie sind durch die Kampagne mit Dario Cologna auf den AEC aufmerksam geworden.» Ausserdem sei Walenstadt Energiestadt, da hätten sie ja fast nicht anders gekonnt, schmunzelt er.

Kunden haben super darauf reagiert

Auf das Erfolgsgeheimnis angesprochen, wie man ausserhalb der Radwechselsaison an so vielen Fahrzeugen den AEC durchführen kann, entgegnet Raschle: «Wir sind alle sehr motiviert zur Sache gegangen und haben den Check an jedem Auto kostenlos gemacht, welches das Garagengelände verliess. Wir stehen voll hinter dem AEC.» Auch die Kunden hätten super darauf reagiert und seien beim Übergabegespräch sehr interessiert daran gewesen, was man gemacht habe.



«Bezahlen Sie was Sie wollen»

Das umtriebige Team um die Gebrüder Raschle, Geschäftsführer Urs und Werkstattleiter Beat, will nicht auf den AEC-Lorbeeren ausruhen. Um den Check noch mehr zu promoten, ist eine Aktion geplant. «Wie möchten eine auffällige AEC-Box mit dem Dario-Cologna-Pappkamerad und dem Energiestadt-Label aufstellen. Ganz gratis möchten wir den AEC dann aber nicht mehr an-



Urs Raschle, Geschäftsführer der Garage Raschle GmbH mit einem Subaru Levorg.

bieten. Das Motto soll lauten: Bezahlen Sie für den AEC so viel sie wollen – die Umwelt ist uns wichtig», führt Urs Raschle aus.

Mark Ritzmann, Marketingverantwortlicher der Garage Ritzmann AG: «Wir haben die Berichterstattung über den AEC in den AGVS-Medien lange beobachtet, sein Potenzial aber bisher nicht gesehen», begründet Mark Ritzmann, Marketing- und Verkaufsmanager, dass der Betrieb den AutoEnergieCheck erst vor kurzem ins Dienstleistungsangebot aufgenommen hat. Den Ausschlag gegeben hatte ein Bericht im AUTOINSIDE, in dem der AEC-Newcomerbetrieb des Monats März, die Garage Tinner in Baden, ihr AEC-Erfolgsrezept beschrieben hat. Ritzmann: «Als ich gelesen habe, dass Tinner den AEC in die Servicearbeiten integriert, ist es mir wie Schuppen von den Augen gefallen.»

Mehr Verantwortung für die Umwelt

Der AutoEnergieCheck passt perfekt zur Neuausrichtung, welche die Garage Ritzmann vor kurzem vollzogen hat. «Wir nehmen gegenüber unserer Umwelt verstärkt Verantwortung wahr. So werden chemische Stoffe zur Entsorgung von spezialisierten Firmen abgeholt und die Waschanlage wird mit einer Wasserrecyclinganlage betrieben. Und mit dem AEC ermöglichen wir das ressourcenschonende Handeln auch unseren Kunden», erklärt Mark Ritzmann.

AEC in Servicearbeiten integriert

Auch die Garage Ritzmann führt den AEC bei Servicearbeiten automatisch aus. Ritzmann: «Bei der Fahrzeugübergabe überreichen wir den Kunden das AEC-Zertifikat und erklären ihnen, was es damit auf sich hat. Das Feedback darauf war bisher ausschliesslich sehr positiv.» <

www.autoenergiecheck.ch



Das Team der Garage Ritzmann (v.l.): Noemi Toma (Kundendienstberaterin), Mark Ritzmann, Sarah Kuhl (Administration), Alfred Ritzmann (Senior-Chef), Marco Guimarães (Automonteur), Max Fürer (Werkstattleiter), Sarah Schaufelberger (Automobil-Mechatronikerin 3. Lehrjahr), René Wey (Mechaniker) und Ivan Zellweger (Automobil-Mechatroniker 4. Lehrjahr).

«Garagistenzmorge» bei der Garage G. Gut AG in Dallenwil (NW)

«Nur über den Preis wären

Das Schweizer Autogewerbe ist – nach wie vor – fest in Männerhand. Doch die Bastion wankt: Immer mehr Betriebe werden von Frauen übernommen und erfolgreich geführt. Bestes Beispiel dafür ist die Garage G. Gut in Dallenwil im Kanton Nidwalden. Hier steht eine Frau ihren Mann, auch wenn das männliche Kunden ab und zu verwirrt. Reinhard Kronenberg (Text)

und Mario Borri (Fotos), Redaktion

■ «Gaht's no!», war Annemarie Guts Gedanke, als sie mit 20 Jahren erstmals mit der Idee konfrontiert wurde, in den elterlichen Garagenbetrieb einzusteigen. Zehn Jahre später sah es plötzlich anders aus: Vater Gregor hatte gerade einen Herzinfarkt überstanden und war glücklicherweise auf dem Weg zur Besserung. Doch legten die Umstände nah, auf die Idee von vor zehn Jahren zurück zu kommen. Annemarie Gut, unkompliziert wie sie ist, nahm unbezahlten Urlaub, packte an und half, die schwierige Zeit zu überbrücken. Und sie blieb. Heute leitet sie einen mittelgrossen Vorzeigebetrieb in Dallenwil im Kanton Nid-

walden – zusammen mit ihrem Bruder Gregor. Auch er ist Quereinsteiger, hat vorher Maurer gelernt, anschliessend eine Zusatzlehre als Automechaniker absolviert und ist heute im Betrieb für die Werkstatt verantwortlich. Und wie bei seiner Schwester war es auch bei ihm früher «kein Thema», den elterlichen Betrieb zu übernehmen.

Eine Frau als Chefin eines Garagenbetriebs? Was keine Frage sein dürfte, ist leider nach wie vor eine: «Ich werde ab und zu gefragt, ob ich den Chef rufen könne, wenn jemand eine Frage zu einem

Auto hat», erzählt Annemarie Gut und lacht. Spätestens, wenn sie als Verantwortliche für den Verkauf fachkundig Auskunft gibt, ist das Eis in der Regel gebrochen. Trotzdem gebe es noch Kunden, die von einem Mann bedient werden wollen, «weil man Männern auf diesem Gebiet nach wie vor die höhere Kompetenz zutraut». Damit habe sie überhaupt kein Problem – und ruft in solchen Fällen nach Philipp Murer, ihrem Verkäufer.



wir nicht konkurrenzfähig»

Die Tücken des Familienbetriebs

Seit dem Einstieg der Tochter ist die Garage G. Gut AG ein richtiger Familienbetrieb. Der Vater arbeitet als Senior-Chef nach wie vor mit, kümmert sich um den Unterhalt der Garage und hat deren Umbau und die Erweiterung geplant und tatkräftig begleitet. «Er bringt sich ein, wo immer das gewünscht wird, überlässt die Betriebsführung aber konsequent meinem Bruder und mir», erklärt Annemarie Gut und weiss, dass sie damit Glück hat. Mutter Anna, eine

vife Dame mit festem Händedruck und aufmerksamem Blick, bedient den Empfang und die Kasse der Tankstelle. Neben den vier Guts arbeiten sechs weitere Angestellte im Betrieb. Dabei stellen sich auch in Dalenwil die spezifischen Herausforderungen eines Familienbetriebs: Hier Vater und Mutter,





Familienbande: Annemarie und Gregor Gut führen den elterlichen Betrieb gemeinsam.

die den Betrieb auf- und ausgebaut haben, dort die Jungen, die in einer anderen Zeit aufgewachsen sind, ihre eigenen Ideen und ihr eigenes Verständnis einer Geschäftsphilosophie haben. Frei von Konflikten ist solch eine Konstellation nie. «Aber es geht wirklich gut», sagt die Tochter und ihr Bruder nickt. Eher aufpassen müsse man auf den Umstand, dass im Betrieb nicht zwei Welten existieren: auf der einen Seite der Kern der Besitzerfamilie, der sich sehr gut kennt und der sich häufig auch ohne grosse Worte versteht, und auf der anderen die restlichen Angestellten.

Die Stimmung im Betrieb ist denn auch ausgesprochen familiär und freundlich. «Unsere Orientierung am Kunden ist sicher eine unserer Stärken», erläutert Annemarie Gut. So gehören Dienstleistungen wie die Kontrolle von Licht und Flüssigkeiten zu einem einfachen Pneuwechsel und ist die Reinigung des Fahrzeugs nach dem Service eine Selbstverständlichkeit. Das entspricht einerseits der Philosophie der Familie und ist andererseits auch ein gut funktionierendes Rezept gegenüber der zunehmenden Konkurrenz im Internet: «Nur über den Preis alleine wären wir nicht konkurrenzfähig», analysiert Annemarie Gut, «den entscheidenden Vorteil können wir uns nur durch Dienstleistungen und eine höhere Kundenbindung verschaffen.»



Historische Maschine: An dieser Drehbank wirkte einst Gregor Gut Senior.

Gute Lage und guter Service

Zum Betriebserfolg der Garage G. Gut tragen verschiedene Faktoren bei: Die Lage an der Kantonsstrasse von Stans durch das Tal hoch nach Engelberg sorgt für eine gute Frequenz – nicht nur für die Tankstelle, sondern auch für die Werkstatt. Wenn Touristen, ob in- oder ausländische, ein Problem mit dem Wagen haben, halten sie hier. Oft nutzen auch die Besitzer von Ferienhäusern ihren Kurzaufenthalt, um an ihrem Auto den Service machen zu lassen. Die Tankstelle selber sorgt für zusätzliche Frequenz im Showroom, der Weg zur Kasse führt an den neuen Ford- und Subaru-Modellen vorbei.

Sinnvolle Arbeit der Lernenden

Und noch eine Spezialität kommt hinzu: Zeiten, in denen die Werkstatt nicht voll ausgelastet ist, werden von den Lernenden dazu genutzt, günstige Occasionen herzurichten, die sich junge Erstlenker leisten können. «Diese Arbeit darf man nicht unter wirtschaftlichen Aspekten betrachten», erklärt Gregor Gut, «aber das führt in sehr vielen Fällen dazu, dass uns diese Kunden über die folgenden Jahre treu bleiben – und später dann grössere und teurere Wagen kaufen.»

PERSÖNLICH, NACHHALTIG, GESETZESKONFORM

**FÜR INTELLIGENTE
ENTSORGUNG**

ein Unternehmen von **vigier**



Altöle, Bremsflüssigkeit, Ölfilter, Batterien, Stossstangen, Autoscheiben oder Autopneus: Als bewährter Partner für Werkstattbetriebe bei der Verwertung und Entsorgung von sämtlichen Wertstoffen und Sonderabfällen machen wir Ihnen das Leben leichter.

0800
Die Nummer **0800 Altola**
Le numéro **0800 259652**

Webshop – einfach und bequem
Einfacher gehts nicht: Mit dem Webshop von Altola übermitteln Sie uns Ihre Aufträge rund um die Uhr online – bequem und genau dann, wann es Ihnen passt.
www.altolashop.ch



Kann auch zupacken: Annemarie Gut ist sich nicht zu schade im Betrieb zu helfen.

Die Tankstelle und der Kiosk sind auch am Samstagmorgen bedient.

Kommt dazu: Seit die Subaru-Vertretung in Engelberg nicht mehr ist, bringen viele Engelberger ihre Wagen nach Dallenwil zum Service. In manchen Fällen können sie ihr Auto dem Mechaniker, der selber in Engelberg wohnt, morgens mitgeben und er bringt den Wagen am Abend wieder zurück – ein Service, der sehr geschätzt wird und den nicht viele Garagen in dieser Form bieten können. Mindestens genauso nützlich für stabile Umsätze sind langjährige Beziehungen. Der Anteil an Stammkundschaft ist sehr hoch – auch bedingt durch den Umstand, dass der grösste Teil des Personals schon viele Jahre, teilweise seit Jahrzehnten im Betrieb arbeitet. Werkstattchef und Mechaniker wurden jüngst pensioniert – nach 45 Jahren im Betrieb. «Sie kannten jeden Kunden und deren Fahrzeuge über viele Jahre, das schafft eine sehr persönliche Note und damit eine solide Grundlage für langfristige Geschäftsbeziehungen», konstatiert Annemarie Gut zufrieden. Autos zu kaufen und sie reparieren zu lassen, «das ist eben noch immer eine Sache des Vertrauens.»

denz, das Netz auszudünnen, ein Fehler sei, der sich später rächen wird: «Hier fährt niemand 40 Kilometer für einen Service», ist sie sicher. Auch werde das Korsett aus Vorschriften und dem Zwang zu immer höheren Investitionen zunehmend enger. Sie wünscht sich «weniger auf Kurzfristigkeit ausgerichtete Strategien und dafür etwas mehr Vernunft und Bodenhaftung».

Dann hupt es draussen: Es ist der Znüniwagen, der täglich vorfährt. Annemarie Gut verschiebt unkompliziert ihre nächste Arbeit, spendiert Gipfeli und Berliner, holt nochmals Kaffee und sagt: «Machen Sie es sich gemütlich und greifen Sie zu!» So funktioniert Herzlichkeit. <

Gelebte Herzlichkeit

Sorgen macht Annemarie Gut die Entwicklung des Händlernetzes in der Schweiz. Hersteller würden die bewährten Eigenheiten der lokalen Märkte zunehmend ignorieren. Sie ist überzeugt, dass die Ten-

AUTOINSIDE zu Besuch im Betrieb

Um noch näher bei den Freuden und Sorgen der AGVS-Mitglieder zu sein, besucht die Redaktion von AUTOINSIDE in regelmässigen Abständen einen AGVS-Garagenbetrieb. Das persönliche Gespräch über Erfolge, Misserfolge und Herausforderungen mündet in einem Porträt des jeweiligen Betriebs. Dabei spielt die Grösse grundsätzlich keine Rolle. Hätten Sie gerne einmal Besuch von uns? Schreiben Sie uns ein kurzes Mail: redaktion@autoinside.ch

Reifenservice für Profis



Reifenwärmer



Reifenmontiermaschine mit innovativen Funktionen



Hightech-Auswuchtmaschine für optimalen Reifenservice

Kompetenz durch Wissen



Ultraschall-Radwaschmaschine

GASSNER AG

BEISSBARTH

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

Automechanika Frankfurt, 13. bis 17. September 2016

Neue Aussteller und noch mehr Innovationen

Die 24. Automechanika Frankfurt wartet mit einem neuen Ausstellungskonzept auf. Damit wird die weltgrößte Messe für Werkstattausrüstung, Ersatzteile und Zubehör für Sie als Fachbesucher noch interessanter.

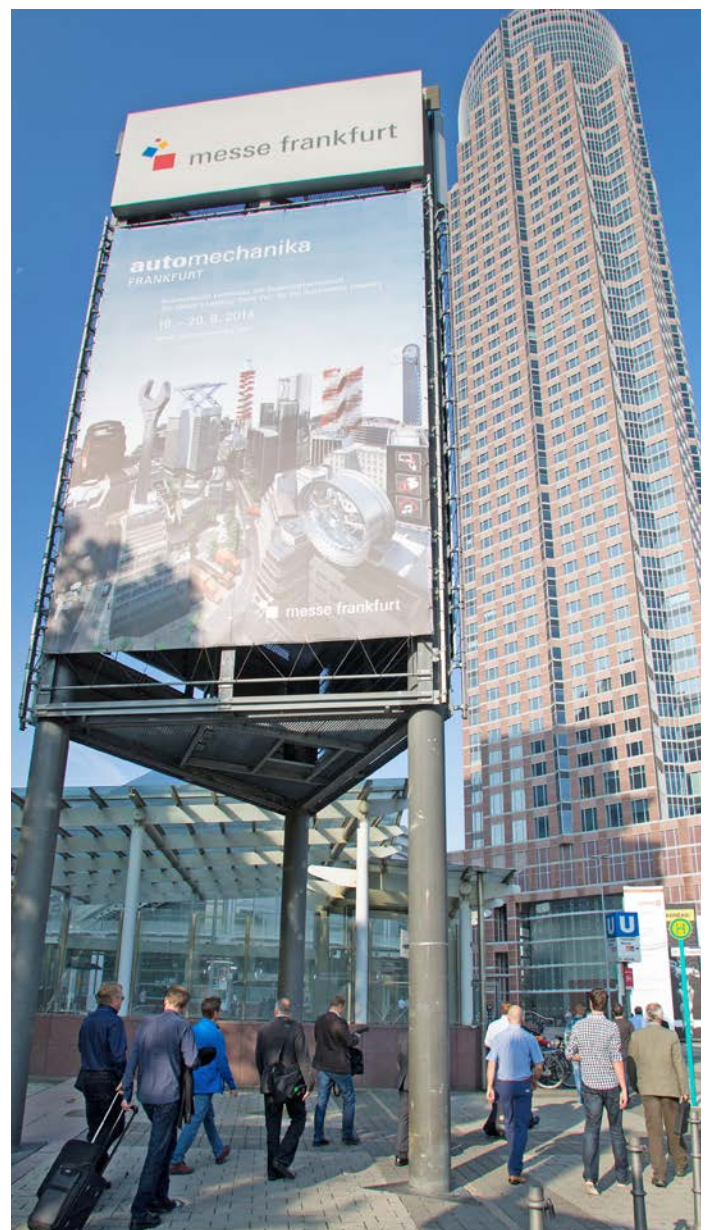
■ pd. Der Ausstellungsbereich Repair & Maintenance bildet seit der ersten Automechanika Frankfurt 1971 den Kern der Messe. Er war sozusagen die Keimzelle, um die herum sich die weltgrößte Fachmesse für Werkstattausrüstung und Service entwickelt hat. Auch mit der mittlerweile 24. Auflage der Automechanika haben Produkte, Services und Dienstleistungen für Werkstatt-Ausrüstung, Werkzeuge, Lackierung oder Karosserieinstandsetzung, Abschleppdienst, Unfallhilfe oder mobile Services einen besonderen Stellenwert.

Hallen 8 und 9 im Fokus

Dem gewachsenen Bedarf nach Produkten und Services für Klimaanlage, Prüfsysteme und konzeptioneller Unterstützung in der Werkstatt trägt die Automechanika Frankfurt durch eine konsequente neue Schwerpunktsetzung bei der Hallenbelegung Rechnung. Im Fokus stehen dabei die Hallen 8 und 9, die traditionell ein wichtiger Anziehungspunkt für Fachbesucher aus der Werkstatt sind. Um die Qualität hier weiter zu steigern, fokussiert man das Angebot in den beiden Hallen auf das stark gewachsene Angebot für Produkte und Dienstleistungen rund um die Werkstattausrüstung und Services namhafter und etablierter Anbieter in diesem Segment. Hier finden Fachbesucher neben allen traditionell ausstellenden mittelständisch geprägten Werkstattausrüstungsspezialisten auch Global Player aus dem Ersatzteilbereich, die spezielle Systemlösungen für Werkstätten vorstellen. Darunter neben Bosch und Mahle Service Solutions auch Autohersteller wie Peugeot Citroen.

Hallenwechsel von Hella Gutmann

So vollzieht zum Beispiel Hella Gutmann Service Solutions einen Standortwechsel. In den letzten Jahren traditionell in Halle 8 präsent, zeigt der Servicespezialist seine Produkte und Dienstleistungen für Werkstätten in diesem Jahr erstmals in Halle 9. Der neue Standort ist die logische Konsequenz aus der in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsenen Produktpalette des Unternehmens. Der neue Messestand der Hella Gutmann Solutions belegt rund 75 m² Fläche und bietet die Möglichkeit zur Reflektion der breiten Produktpalette, namentlich Profi-Ausrüstung für Werkstätten und Autohäuser sowie



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

FALKEN
ON THE PULSE



T: 062 285 61 30

F: 062 285 61 01

E: info@fibag.ch

Speziallösungen für Organisationen und Unternehmen im Automobilsektor.

Fokus auf Digitalisierung

Zu den Ausstellern in Halle 9 zählt auch das IT-Unternehmen Cormeta AG, das unter anderem auf All-in-One-Business-Lösungen auf SAP-Basis spezialisiert ist. Die IT-Experten nutzen Ihren Auftritt auf der Automechanik Frankfurt, um eine neue Werkstattabwicklungskomplettlösung auf Basis der SAP-Branchenlösung Tradesprint vorzustellen. Damit ist das Unternehmen in bester Gesellschaft, denn auch viele der traditionsreichen Anbieter in den Hallen 8 und 9 werden sich mit ihren Produkten und Services in diesem Jahr verstärkt der wachsenden Digitalisierung von Serviceprozessen widmen. Traditionelle Aussteller wie MAHA, Snap-On, Nussbaum, Autop Maschinenbau oder Texa, die in der Vergangenheit vor allem mit imposanten Ständen und schweren Exponaten für die Werkstattausrüstung zu



Bild: Messe Frankfurt Exhibition GmbH / Pietro Sutera

Traditionelle Aussteller wie MAHA integrieren immer häufiger Elektronik und Software in ihre Produkte. Hier ein Bild von der Automechanik 2014.

begeistern wussten, integrieren immer häufiger Elektronik und Software in ihre Produkte, um neue, digitalisierte Prozesse im Service zu ermöglichen. Das gilt auch für in diesem Jahr verstärkt in Frankfurt vertretene Aussteller für Reifenservice-Produkte. Darunter Corghi, Ravaglioli oder Werther.

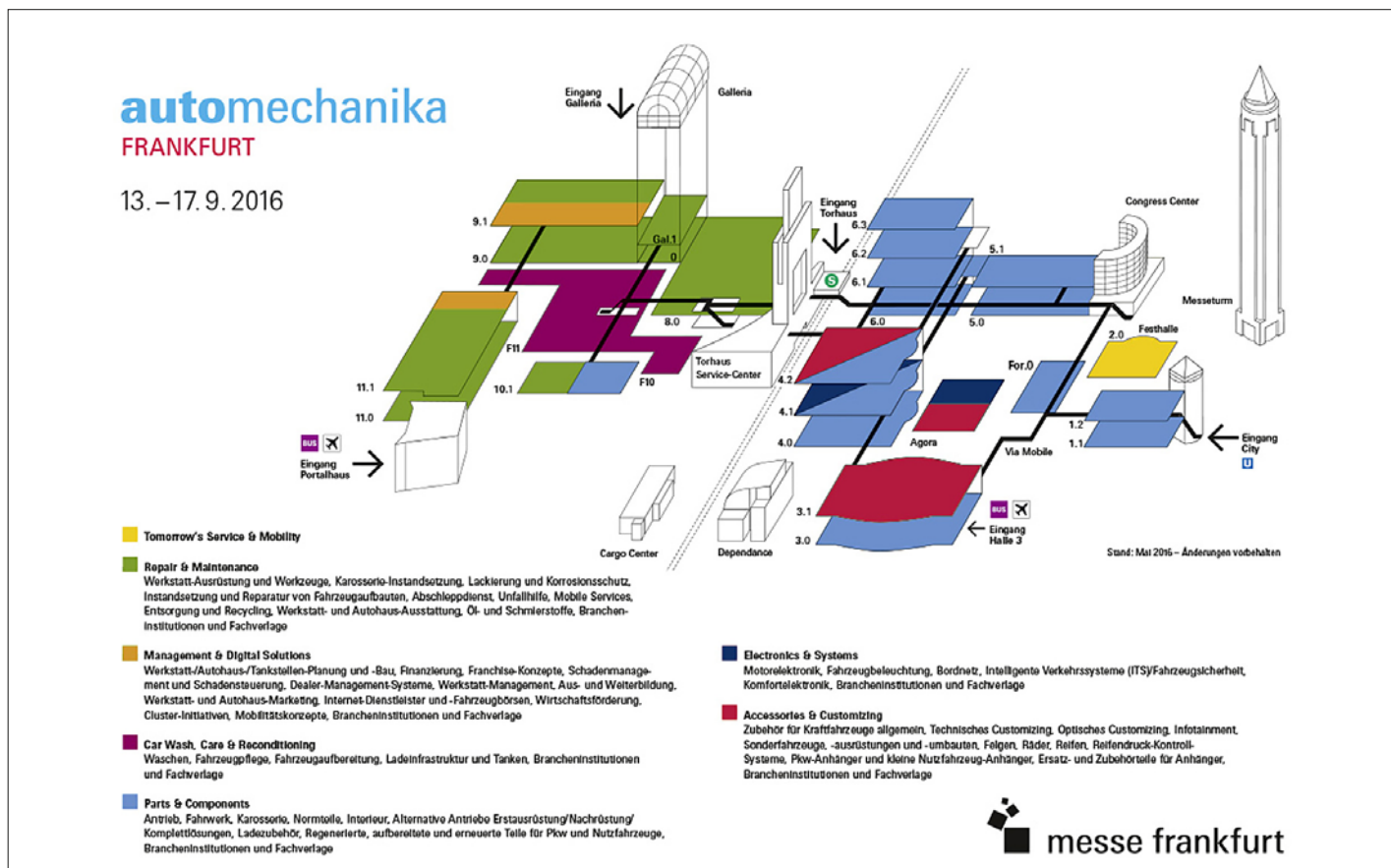
Auch im Reifenmarkt greift die Digitalisierung immer stärker um sich und man darf gespannt sein, welche Lösungen die spezialisierten Anbieter in Frankfurt vorstellen werden.

Die Messebesucher profitieren

Mit der Neuausrichtung und der weiteren qualitativen Zusammenstellung von Ausstellern und Ausstellungsangebot in den Hallen 8 und 9 setzt die Messe Frankfurt den in den letzten Jahren eingeschlagenen Kurs konsequent fort. Damit profitieren Messebesucher in diesem Jahr noch stärker inhaltlich von der Aufwertung, die vor allem die Halle 9 durch den Neubau der Halle 11 und die damit verbundene Verlegung des Haupteingangs erfahren hat.

Übrigens: Die AUTOINSIDE-Redaktion besucht die Automechanik Frankfurt 2016. Den Bericht dazu lesen Sie in der Oktoberausgabe. <

www.automechanik.com



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

Grip haben.
Winterreifen HS449 von Falken.

FIBAG
Fibag AG
Lischmatt 17
4624 Härkingen

www.fibag.ch Lieferungen bis zu 3 Mal pro Tag <http://shop.fibag.ch>



Das ASTRA schlägt Tempo 80 als temporäre Massnahme bei hohem Verkehrsaufkommen vor. (Bild: ASTRA)

Massnahmen gegen den drohenden Verkehrskollaps

Der Bund macht viel – aber da geht noch mehr

Das Bundesamt für Strassen (ASTRA) ist aktuell an verschiedenen Fronten stark gefordert: Der Ausbau von Kapazitäten an verschiedenen neuralgischen Verkehrsknotenpunkten, Mobility Pricing – und jetzt auch noch die von Direktor Jürg Röthlisberger wieder eingebrachte Diskussion um Tempo 80 auf Autobahnen, die für Aufregung sorgt. Reinhard Kronenberg, Redaktion

■ Seit 2008 sind die Schweizer Nationalstrassen Eigentum des Bundes. In diese Verantwortung fällt auch das Verkehrsmanagement (VM). Eine Aufgabe, die zunehmend herausforderungsreicher wird – auch und gerade angesichts der Perspektive, dass der Verkehr auf den Hochleistungsstrassen bis ins Jahr 2020 um 25 bis 30 Prozent zunehmen wird. Damit es spätestens dann an den vielen neuralgischen Verkehrsknotenpunkten nicht zu einem kompletten Kollaps kommt sind Massnahmen auf verschiedenen Ebenen geplant – und teilweise bereits in Umsetzung.

Beim Thema Verkehr läuft die Schweiz zunehmend in einen kaum auflösbaren Konflikt hinein: Zum einen steigt wegen des Alters und der damit verbundenen Abnutzungserscheinungen durch den steigenden Mehrverkehr der Bedarf an Unterhaltsarbeiten für das Nationalstrassennetz kontinuierlich an. Zum ande-

ren führen Sanierungsmassnahmen baustellenbedingt zu zusätzlichen Staus. Hier ein Gleichgewicht zu finden ist eine Herausforderung für sich – und diese Herkulesaufgabe zu bewältigen ist primär Sache von Jürg Röthlisberger und seinem Team beim ASTRA.

Die AGVS-Medien erstellten eine Übersicht über jene vier Massnahmen, die am wirkungsvollsten für mehr flüssigen Verkehr und damit für weniger Staus sorgen sollen – und fassen die Haltung des AGVS selbst zusammen:

Baustellenmanagement – mit noch mehr Rücksicht

«Bauen ohne zu stauen» – so lautet die Unterhalts-



philosophie des Bundesamtes für Strassen. Arbeiten auf grossen Unterhaltsabschnitten von bis zu 15 km Länge sollen nach Möglichkeit nicht mehr an einem Stück erfolgen, sondern in fortschreitenden Bauetappen von ca. 5 km Länge, sogenannten «rollenden Baustellen». Wo immer möglich wird dort generell im Zweischichtenbetrieb gearbeitet. Die Reduktion von Fahrspuren soll nicht mehr länger als 48 Stunden dauern und Verkehrsumstellungen grundsätzlich nur noch nachts bzw. zu verkehrsschwachen Tageszeiten erfolgen.

Haltung des AGVS: Die Unterhaltsphilosophie zeigt Wirkung, die Verkehrssituation rund um Baustellen hat sich verbessert. Das ASTRA macht hier einen guten Job. Aber auch wenn die baustellenbedingten Stautunden in der Zwischenzeit nur noch einen tiefen einstelligen Prozentsatz ausmachen müssen hier weitere Anstrengungen unternommen werden, erst recht während dem Ferienverkehr und an neuralgischen Stellen – auch, wenn das zu Mehrkosten führt.

Programm zur Engpassbeseitigung – das Dringlichste machen

Die Engpässe im Bereich Härkingen-Wiggertal und Blegi-Rüthof sind gebaut, in Angriff genommen wurde aktuell die Nordumfahrung Zürich. Damit ist die erste Phase des Engpassbeseitigungsprogramms des Bundes zum Teil bereits erledigt. Für Phase 2 vorgesehen sind unter anderem Ausbauten im Raum Genf und Andelfingen-Winterthur. Und im Rahmen des Nationalstrassen- und Agglomerationsfonds (NAF) würde die Kapazität mit einer vierten Röhre am Baregg erweitert. Parallel dazu hat das ASTRA bereits angekündigt, rund um die grossen Ballungszentren die Pannestreifen für den rollenden Verkehr freizugeben, demnächst unter anderem im Raum Winterthur.

Haltung des AGVS: Der Ausbau der Kapazität ist ein Anliegen, das der AGVS zusammen mit seinen Partnern der Strassenverbände schon lange mit Nachdruck fordert. Aus diesem Grund war er Mitinitiant d e r

Milchkuh-Initiative, um über diese sicher zu stellen, dass die finanziellen Mittel für den nötigen Ausbau tatsächlich zur Verfügung stehen. Nach Ablehnung der Initiative durch das Volk muss nun über den NAF eine ausreichende Finanzierung sichergestellt werden. Das Fahren auf Pannestreifen muss rasch zum Tragen kommen.

Mobility Pricing – Massnahme mit Fragezeichen

Die Grundidee dahinter ist so simpel wie kompliziert in der Umsetzung: Wer zu Spitzenzeiten – also vornehmlich während der ersten Hälfte des Vormittags und gegen Abend – unterwegs ist, soll für die Benutzung von Strasse und Zug mehr bezahlen als jene, die ausserhalb dieser Stosszeiten unterwegs sind. Der Bund erhofft sich von dieser Massnahme eine Verlagerung des Verkehrs – und damit weniger Staus in und um die Ballungszentren. Das neue Tarifsystem soll innerhalb der nächsten fünfzehn Jahre eingeführt werden.

Haltung des AGVS: Einmal abgesehen von der noch unklaren technischen Umsetzung ist der AGVS gegen die Einführung des Mobility Pricing. Pendler, die darauf angewiesen sind, zu einer bestimmten Zeit im Büro sein zu müssen, werden dadurch ungerechtfertigt bestraft. 85 Prozent des Gütertransports finden auf der Strasse statt. Genauso wie den Gewerbetreibenden drohen höhere Kosten auch den Transportunternehmen, denn sie können nicht wählen zu wel-

chen Tageszeiten die Kunden deren Leistungen erwarten. Ausserdem darf die Einführung einer elektronischen Vignette, wie sie für das Mobility Pricing eingeführt werden muss, auf keinen Fall mit einer zusätzlichen elektronischen Überwachung der Autofahrer verknüpft werden, damit zum Beispiel deren Verhalten im Verkehr aufgezeichnet werden kann.

Tempo 80 – Massnahme mit intakten Chancen

Um den Verkehr weiter zu beruhigen, hat ASTRA-Direktor Jürg Röthlisberger den «alten» Vorschlag wieder eingebracht, auf Autobahnen die maximale Geschwindigkeit konsequent auf 80 km/h zu senken. Der Verkehr, so Röthlisberger, werde flüssiger, weil die Abstände zwischen den Fahrzeugen verringert werden könne, somit mehr Platz entstehe – und erst noch weniger Unfälle passierten, die wiederum massgeblich dazu beitragen, Staus zu verursachen.

Haltung des AGVS: Die aktuellen Infrastrukturen reichen zu bestimmten Tageszeiten heute nicht mehr, es braucht deshalb Massnahmen, selbst wenn sie so unpopulär sind wie eine Temporeduktion. Der AGVS kann in dem von Jürg Röthlisberger eingebrachten Vorschlag ein gewisses Potenzial erkennen. Die Massnahme darf aber nur temporär erfolgen und auch das nur dort, wo sie wirklich gerechtfertigt ist, also auf keinen Fall flächendeckend. <

Einführung von DAB+ – grosses Potenzial für Garagisten



Nebst den Massnahmen zur Linderung der Stauproblematik beschäftigt die Schweizer Garagisten noch ein anderes Projekt des Bundesamtes für Strassen (ASTRA): die anstehende, flächendeckende Einführung

von DAB+. Mit der Ausrüstung von 200

Strassentunnels mit DAB+ bricht sich diese Technologie wohl definitiv ihre Bahn. Zwar hält sich die Nachfrage noch «in Grenzen», wie Christian Müller, Präsident der AGVS-Sektion Zürich und selber Garagist (Ford-Garage Wehntal), sagt, aber das wird sich ändern. Er rät deshalb, Demofahrzeuge und Ersatzwagen mit DAB+-Radios auszurüsten und der Kundschaft den Unterschied zwischen UKW und DAB+ praktisch zu erklären.

Das Potenzial ist riesig: Gemäss einer Studie des Marktforschungsinstituts GfK planen über die Hälfte der Befragten, ihr nächstes Auto mit DAB+ auszustatten. Das Nachrüsten von Occasionsfahrzeugen und der Verkauf von Neuwagen mit DAB+ bietet als attraktive Serviceleistung eine interessante zusätzliche Einnahmequelle für den Garagisten.

Der AGVS führt bereits DAB+-Kurse für Geschäftsführer, Kundendienstberater, Serviceleiter und Werkstattchefs durch. Die aktuellen Kursdaten finden Sie hier:

www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy



Abfallbewirtschaftung

Eine Herausforderung für Unternehmen und Gemeinden

Die Abfallentsorgung ist nicht nur für Privatpersonen, sondern auch und vor allem für die Gemeinden und Unternehmen zu einer Herausforderung geworden. Am 24. und 25. Juni 2016 stellte die Garage G. Kolly die neuesten Technologien in Sachen Recycling und Wiegeanlagen vor. **Jean-Pierre Pasche**, Redaktion

■ Zu diesem Anlass baute das Freiburger Unternehmen eine Minikehrrechtsammelstelle mit Zugangskontrolle sowie mehreren Mulden und Abfallpressen nach. An zwei Tagen konnten Fachleute so die letzten Neuheiten im Bereich der Abfallverwertung entdecken. Abgesehen vom Recycling ist die Garage G. Kolly auch Vorreiter im Bereich des Wiegens. Die modernste Telematik wird durch das Internetportal KOLLYgram-online sichergestellt. Dank der Spitzentechnologie lassen sich alle Container, einschliesslich der Unterflurcontainer, identifizieren und die Wägewerte verwalten.

Zugang per Magnetkarte

In den Gemeinden werden die Abfallgebühren pro Sack oder nach Gewicht erhoben. Die Fachleute konnten sich die Produkte von Pöttinger wie zum Beispiel die Multipress Eco anschauen, die in der Garage G. Kolly ausgestellt waren. Der Presscontainer ersetzt ungefähr 40 Behälter zu je 1100 Litern oder 200 Haushaltsabfallbehälter. Jeder Nutzer erhält mittels einer Magnetkarte Zugang zur Multipress Eco. Mit der Karte kann sich der Nutzer identifizieren, den Container öffnen, den Sack wiegen und sich das Gewicht der ent-

sorgten Abfälle anzeigen lassen. Dieses System vermeidet Geruchsbelästigungen und sorgt für Sauberkeit am Ort. Die Informationen werden via Internet übermittelt. Jeder Nutzer erhält so eine Rechnung, die auf dem Gesamtgewicht seiner Abfälle basiert. Mit der Karte erhält der Nutzer zudem Zugang zu verschiedenen Press- und klassischen Abfallcontainern. Diese Neuheit wurde zum ersten Mal an der von der Garage G. Kolly organisierten Ausstellung vorgestellt.



Dominique Kolly, Geschäftsführer der Garage G. Kolly.

Daten für jeden Kunden einzeln erfasst

Die Kehrlichfahrzeuge, die die Strassenabfallbehälter von verschiedenen Gemeinden entleeren, können mit einem automatischen Wiegesystem ausgestattet werden. Die vier bis acht Wägezellen befinden sich zwischen Fahrwerk und Aufbau (zum Beispiel beim Kehrlichfahrzeug für Haushaltsabfälle). Das System misst das zusammengetragene Gewicht im Innern des Aufbaus während des Einfüllens. Die Daten werden für jeden Kunden einzeln erfasst. Das Wägesystem eignet sich sowohl für Haushaltsabfälle als auch für Flüssigkeiten (Milch) und Schüttgut (Pellets). Ein weiteres Wägesystem ist die mobile Kranwaage. Dabei befindet sich die Wägezelle zwischen dem äusseren Ende des Auslegers und dem Haken oder dem Greifer. Die Messung erfolgt in zwei Schritten: Zunächst wird der Container mit Inhalt und danach der leere Container gewogen. Die Differenz ergibt das Nettogewicht des Inhalts. Alle Technologien sind vom Bundesamt für Metrologie METAS genehmigt, das die Konformität der Eichgeräte bewertet.

Aufzeichnung der Daten in Echtzeit

Alle von den verschiedenen Wiegesystemen erhobenen Daten werden im System KOLLYgram online erfasst. Das gesicherte Internetportal sammelt und verarbeitet alle Wägewerte sowie die Kunden- und Fahrzeugdaten. Die Aufzeichnung der Daten erfolgt in Echtzeit, wodurch sehr genaue Werte für die Rechnungsstellung, Statistiken und Berichte bereitgestellt werden. Das Portal kann zudem alle Elemente (Container usw.) dank des RFID-Chips (Radio Frequency Identification) lokalisieren und identifizieren. Ein Navigationshilfesystem optimiert ausserdem die Touren der Fahrzeuge und reduziert somit die gefahrenen Kilometer, was zu einer gesteigerten Produktivität führt. Die KOLLYgram-Software ist dynamisch und passt sich den Bedürfnissen und Wünschen der Geschäftskunden und Gemeinden an. Die Produkte der Firma Pöttinger sind ihrerseits mit der WIP-Software ausgestattet, die die Informationen an ein zentrales Abrechnungssystem übermitteln. KOLLYgram und WIP sind zwei unterschiedliche Schnittstellen, die je nach Bedarf des Unternehmens oder der Gemeinde ergänzend eingesetzt werden können. KOLLYgram ist ein Verwaltungstool, das von der Auftragsstellung



Mobiles Kranwägesystem, hier für einen Unterflurcontainer.

bis zur Rechnungsstellung alle Zwischenschritte ausführt und die verschiedenen Faktoren berücksichtigt. Alle Produkte sind im Übrigen in der Garage G. Kolly erhältlich. Auf Anfrage organisiert die Garage gerne eine Produktvorführung. <

bis zur Rechnungsstellung alle Zwischenschritte ausführt und die verschiedenen Faktoren berücksichtigt. Alle Produkte sind im Übrigen in der Garage G. Kolly erhältlich. Auf Anfrage organisiert die Garage gerne eine Produktvorführung. <

MOFIS-Zahlen Nutzfahrzeuge

Mehr Wohnmobile, weniger Lieferwagen



■ Die Schweiz und das Fürstentum Liechtenstein bleiben Camper-Nationen: Im ersten Halbjahr 2016 ist die Zahl der Neumatrikulationen von Wohnmobilen um 276 oder 13,3 Prozent auf 2340 Fahrzeuge gestiegen.

Dieser Zuwachs ist grösstenteils dafür verantwortlich, dass die gesamte Kategorie der Personentransportfahrzeuge um 11,8 Prozent oder 294 Einheiten auf 2784 Fahrzeuge gewachsen ist. Neben Wohnwagen gehören hierzu Kleinbusse, Cars, Busse und einige übrige Karosserieformen.

Ebenfalls gewachsen ist der Markt für schwere Nutzfahrzeuge. 2153 neue Lastwa-

gen über 3,5 Tonnen Gesamtgewicht kamen im ersten Halbjahr auf die Strassen. Der Zuwachs im Vergleich zum Vorjahreszeitraum beträgt 144 Fahrzeuge oder 7,2 Prozent. Der Markt für schwere Nutzfahrzeuge unterliegt aufgrund seiner besonderen Nachfragesituation sowie der geringen Grösse traditionell einer starken Schwankung.

Im gleichen Zeitraum ist die Zahl der Lieferwagen leicht zurückgegangen. Das kleine Minus von 1,9 Prozent auf 15 631 leichte Nutzfahrzeuge ist vor allem mit dem starken Vorjahreszeitraum zu erklären. Nach der Aufhebung des Euro- Mindestkurses beim Schweizer

Franken im Januar 2015 hatten Importeure und offizielle Markenhändler ihre Preise gesenkt. Diese günstige Marktlage nutzten damals einige Betriebe für vorgezogene Neuanschaffungen.

Zusammen mit den 158 037 Personenwagen wurden in den ersten sechs Monaten des Jahres in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein insgesamt 178 605 neue Motorwagen in Verkehr gesetzt. Dies entspricht einem Rückgang von 3620 Fahrzeugen oder 2 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.

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

Garantiarbeiten mit VISUAL-TIME/EASY-TIME von Stieger Software erfassen

Hersteller fordern elektronische Zeiterfassung

Heutzutage kommt ein moderner Garagenbetrieb um die elektronische Zeiterfassung nicht mehr herum, will man sich nicht das mühsame Auseinandernehmen der Stempelkarten, das Addieren von Arbeitsstunden oder die Unsicherheiten bezüglich Mitarbeiter-Anwesenheit ersparen. Ebenso für den Einsatz sprechen die Vorteile der Produktivitäts- und Effizienzkontrolle und immer mehr auch der elektronische Arbeitszeiten-Nachweis bei Garantieanträgen. Bereits viele Importeure empfehlen daher ihren Händlern, auf die elektronische Zeiterfassung mit VISUAL-TIME/EASY-TIME von Stieger Software umzustellen. So sieht man es auch bei Toyota Schweiz: Im Fokus stehen alle Werkstattaufträge für Garantiarbeiten bei den Toyota und Lexus Partnerbetrieben. Eine spezielle Einführungsaktion zusammen mit der Stieger Software AG läuft bereits. Stephan Rissi, Tel. 071 858 50 80, gibt gerne Auskunft. Stieger Software AG

■ Das von Stieger entwickelte VISUAL-TIME/EASY-TIME entfaltet seine ganze Effizienz als vollintegriertes Tool in den Stieger Gesamtlösungen VISUAL-, EASY- und COMPACT-DRIVE. Auftrags- und Präsenzzeiten lassen sich damit schnell, fehlerfrei und denkbar einfach erfassen, verwalten und auswerten. So hat der Werkstattchef bzw. der Garagist jederzeit auf Knopfdruck nicht nur die volle Kontrolle über den Leistungsausweis seiner Werkstatt und seiner Mitarbeiter, sondern auch den elektronischen Nachweis für alle erledigten Arbeiten. Gerade bei Garantie-Abrechnungen gegenüber dem Hersteller bzw. Importeur wird darauf in Zukunft nicht mehr verzichtet werden.

Die Zeiterfassung erfolgt kinderleicht per Scanner am Erfassungsterminal und Auftrags- und Präsenzzeiten sind blitzschnell und bequem registriert. Dadurch werden auch bei der Abwicklung von Garantiaufträgen alle vom Garagisten erbrachten Leistungen

sicher und einwandfrei erfasst. Alle wichtigen Kennzahlen stehen dank der elektronischen Zeiterfassung auf Knopfdruck zur Verfügung: Aufgelaufene Arbeitszeiten pro Auftrag, Übersichten, wer an welchem Auftrag im Einsatz ist, Produktivitätswerte pro Mechaniker bzw. Auftrag und vieles mehr.

VISUAL-TIME/EASY-TIME erledigt auch die Auswertungen der Präsenzzeiten, was deren Verwaltung spielend einfach und effizient macht: Zugriffsberechtigte ersehen mit einem Klick alle Daten pro Mitarbeiter zu dessen Anwesenheitszeiten, Überstunden, Absenzen oder Ferienguthaben. Auch das Hinterlegen von individuellen Zeitmodellen wie Fest- oder Gleitzeit funktioniert bei dieser elektronischen Zeiterfassung problemlos. <

www.stieger.ch



BMW Motorsport
Premium Technology Partner



TECHNOLOGIETRANSFER VON DER RENNSTRECKE AUF DIE STRASSE.

BMW MOTORSPORT VERTRAUT AUF SHELL HELIX MOTORENÖLE.
SETZEN AUCH SIE AUF DIE BEWÄHRTE SHELL HELIX MOTORENÖLTECHNOLOGIE.

Shell
HELIX ULTRA
with PUREPLUS Technology

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



Neugierig machen dank PromoPost

Damit sich der Showroom füllt

■ Um bei den Verkäufen auf der Überholspur zu fahren, müssen Garagen immer wieder neue Kunden ansprechen. Ein besonders effizientes Mittel dafür ist unadressierte Werbung – mit PromoPost der Schweizerischen Post.

Mit Herbstausstellungen kurbeln die meisten Garagen ihre Absatzzahlen vor dem Jahresende nochmals richtig an. Denn beim Autoverkauf geht nichts über persönliche Gespräche, Probefahrten und den Geruch von Neuwagen. Damit viele Interessierte den Weg in den Showroom finden, braucht es Werbung, die neugierig macht.

Das gelingt dank PromoPost: Sie ermöglicht es, unadressierte Werbebriefe besonders gezielt einzusetzen. Autohändler können auf den Tag genau festlegen, in welchen Regionen, Ortschaften oder Quartieren die Post ihre Werbung verteilen soll. Dadurch lässt sich diese perfekt auf andere Massnahmen abstimmen.

PromoPost wird deshalb so stark beachtet,



Fällt auf, weil sie zusammen mit der adressierten Briefpost eintrifft: PromoPost macht potenzielle Autokäufer neugierig.

weil sie zusammen mit der adressierten Briefpost eintrifft. Wenn er gut gestaltet ist, fällt schon ein einfacher Flyer auf. Apropos einfach: Mit dem Onlinedienst «PromoPost Manager» erfasst der Auftraggeber die Zielgebiete

für seine unadressierte Werbung gleich selbst, berechnet die Kosten und gibt den Versand per Mausclick in Auftrag. <

www.post.ch/promopost

EasyFix Die Finanzierung für Reparaturen, Service, Tuning und Zubehör.

Mit **EasyFix**, der massgeschneiderten Finanzierung für Reparaturen, Service und Tuning unterstützt die Cembra Money Bank Garagisten darin, ihre Servicebetriebe auszulasten und den Absatz von Zubehör zu steigern. Die Erfahrung hat gezeigt, dass hier noch viel Potential vorhanden ist, denn der Kunde trifft die Entscheidung schneller, wenn er die Investition in kleineren Raten zahlen kann.

EasyFix ist die Lösung, wenn ein Kunde unerwartet mit grösseren notwendigen Reparaturen konfrontiert wird oder er sein Fahrzeug mit speziellem Zubehör weiter ausrüsten möchte. Der Kreditentscheid bei Finanzierungsbeträgen bis CHF 10 000.– erfolgt dabei innert 30 Minuten.

Die Antragsabwicklung geschieht schnell und unkompliziert. Überzeugen Sie sich selber unter www.cembra.ch/easyfix.



In Partnerschaft mit



FIGAS – Ihr Branchenprofi

Die Occasionsmarge unter der Lupe

5,4 Prozent beträgt die durchschnittliche Occasionsmarge im 2015 gemäss Branchenspiegel des Schweizer Autogewerbes, Ausgabe 2016. Die Streuung bewegt sich jedoch von minus 10 Prozent bis plus 35 Prozent. Im Artikel wird aufgezeigt, welche Faktoren die Marge beeinflussen und welche Massnahmen zu einer Margensteigerung führen können. Andreas Kohli, FIGAS

Wie Garagisten die Margen im Occasionsgeschäft steigern können, verrät die FIGAS.

■ Mit dem Occasionshandel kann man Geld verdienen. Aber nur verhältnismässig wenige Garagisten nutzen das vorhandene Potential aus. Dies zeigt die sehr bescheidene Durchschnittsmarge von 5,4 Prozent. Die Occasionsmargen der einzelnen Betriebe sind jedoch nur bedingt vergleichbar mit dem Gesamtmarkt. Folgende Faktoren beeinflussen die Occasionsmarge:

- **Eintauschpolitik:** Manche Verkäufer zahlen einen recht hohen Preis für den Eintauschwagen und sind dafür zurückhaltend bei den Neuwagenrabatten. Dies führt zu einer hohen Marge bei den Neuwagen und drückt die Marge bei den Occasionen. In diesem Fall muss die Gesamtmarge analysiert werden.
- **Verkaufskanäle:** Aufgrund von eingeschränkten Platzverhältnissen oder fehlenden Finanzierungsmöglichkeiten werden Occasionen an Händler verkauft, wobei in der Regel kein Gewinn daraus resultiert.
- **Prämienverbuchung:** Etliche Importeure setzen Eintauschprämien als Verkaufsförderungsmassnahmen ein. Oft werden diese Prämien nicht dem Occasionshandel gutgeschrieben, sondern landen beim Neuwagenhandel.
- **Instandsetzungskosten:** In der Regel werden die internen Arbeiten mit einem reduzierten Verrechnungslohn verbucht (ca. minus 20 Prozent). Einzelne Händler verbuchen gar keine internen Leistungen, andere wiederum verwenden den Kundenansatz.
- **Preisniveau:** Bei günstigen Fahrzeugen resultiert meistens eine recht hohe Marge. Besonders im Premiumbereich ist die Erzielung einer hohen Marge hingegen recht schwierig. Unter dem Strich bringt ein Fahrzeug mit einem Verkaufspreis von CHF 30 000 und einer Marge von 5 Prozent trotzdem mehr als ein Fahrzeug mit einem Verkaufspreis von CHF 10 000 und einer Marge von 10 Prozent.
- **Verwendungszweck:** Im Occasionslager befinden sich teilweise Fahrzeuge, die als Miet- oder Ersatzwagen eingesetzt werden. Der dadurch entstehende Wertverzehr in Form von höheren Wertberichtigungen oder Verlusten beim Verkauf drückt auf die Occasionsmarge.
- **Leasingrücknahmen:** Wurden die Restwerte bei den Kundenlea-

sing zu hoch angesetzt, wirkt sich dies bei der Rücknahme negativ auf die Occasionsmarge aus.

Massnahmen

Ob eine Eintauschprämie bei den Neuwagen oder bei den Occasionen verbucht wird, hat auf das Betriebsergebnis keinen Einfluss. Hingegen sehen wir bei folgenden Punkten Optimierungspotential:

- Der Zukauf von Occasionen kann ein sehr lukratives Geschäft sein. Der Erfolg im Occasionshandel ist primär vom Einkauf abhängig. Dies bedingt jedoch Kapital, Platz, Zeit und Marktkenntnisse. Sind diese Voraussetzungen erfüllt, sollte der Occasionshandel gefördert werden.
- Bei einigen Betrieben fallen die Instandsetzungskosten übermässig hoch aus. Die Fahrzeuge werden «vergoldet». Der Garagist legt möglicherweise viel Wert auf ein tadelloses Auto. Oder die Werkstatt steigert so auf einfache Weise die Auslastung. Beides geht jedoch zu Lasten der Verdienstmöglichkeit.
- Bei vielen Fahrzeugen schliesst der Verkäufer eine Occasionsgarantie ab, um das Risiko von nachträglichen Kosten zu minimieren. In der Regel sollte jedoch die Werkstatt beurteilen können, bei welchen Fahrzeugen wirklich ein erhöhtes Risiko besteht. Bei längst nicht allen Fahrzeugen lohnt sich der Kauf dieser Versicherung. Die Versicherungsgesellschaften verdienen damit Geld. Dieser Gewinn sollte vermehrt beim Garagisten bleiben.
- Leasingrücknahmen mit hohen Restwerten sollten nach Möglichkeit verlängert werden. Ansonsten sollten Mehrkilometer und allfällige Schäden konsequent verrechnet werden. <

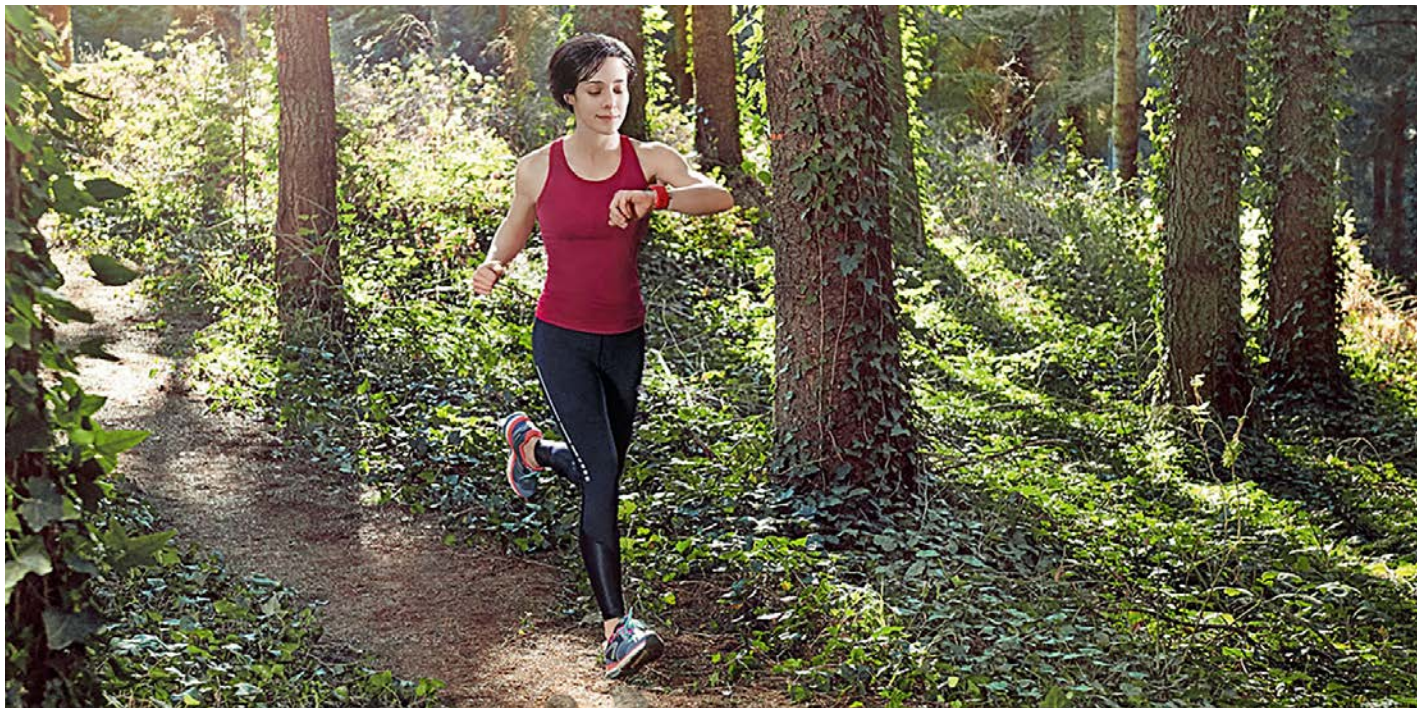
Kennzahlen richtig verstehen und nutzen

Dies ist der Titel unseres diesjährigen Garagistenapéros. Ähnlich wie in diesem Artikel nehmen wir diverse Kennzahlen genauer unter die Lupe. Informationen und Anmeldungen sind unter folgender Adresse möglich: www.figas.ch

SWICA

Gesundheitsplattform BENEVITA

Leben Sie gesund? Wieviel bewegen Sie sich im Vergleich mit anderen? Die neue Gesundheitsplattform BENEVITA, die seit Mitte August online ist, richtet sich an gesundheitsbewusste Personen – oder an solche, die es werden wollen. Sie begleitet und motiviert Interessierte auf dem Weg zu einer ganzheitlichen und gesunden Lebensweise. **Martina Ruoss, SWICA**



■ Es braucht manchmal wenig, um die persönliche Gesundheit, die Fitness oder das Wohlbefinden zu steigern. Eine kurze Pause an der frischen Luft, Treppensteigen statt Liftfahren oder einen gesünderen Pausensnack. Der Knackpunkt: Man muss sich seiner persönlichen Gewohnheiten bewusst werden und schlechte Gewohnheiten überwinden. Am besten gelingt dies mit einfachen Massnahmen, die Spass machen. Genau dort setzt BENEVITA an.

Vergleichen erlaubt

Im Vordergrund stehen personalisierte und für den einzelnen User relevante Inhalte zu den Themen Bewegung, Ernährung und Wohlbefinden. Umfragen, Wettbewerbe und sogenannte Challenges garantieren Spass und ermöglichen, sich mit anderen zu messen. Treten Sie einem virtuellen Team bei und sammeln Sie während einer bestimmten Zeit Fitnesspunkte – natürlich mit dem Ziel, zu gewinnen. Oder machen Sie bei einer Social Challenge mit, um, ähnlich wie bei einem Spendenlauf, eine bestimmte Summe Geld für wohltätige Zwecke zu spenden.

Gesund und trotzdem lecker

Auf BENEVITA finden Sie aber auch tolle saisonale und gesunde Rezepte für jeden Geschmack, die Ihre Lust wecken, ernährungsbewusst zu kochen. Dass Gesundheit nicht immer Verzicht bedeutet, zeigen die gesunden, aber trotzdem feinen Genuss-Tipps.

Mitmachen ist einfach: Erstellen Sie auf BENEVITA ein eigenes Benutzerkonto mit Ihren Profildaten. Persönliche Statistiken geben eine Übersicht über Ihre täglichen Aktivitäten. Verbinden Sie dazu Sensoren wie Aktivitäts-Tracker (zum Beispiel Fitbit) oder Gratis-Apps und speichern Sie die Daten in Ihrem Benutzerkonto. Alle Personendaten werden ausschliesslich auf Servern in der Schweiz gespeichert und sämtliche Übertragungen werden verschlüsselt.

Betreiberin der neuen Gesundheitsplattform ist die SWICA Gesundheitsorganisation in Kooperation mit Swisscom. SWICA-Versicherte profitieren daher gleich doppelt: Zusätzlich zum Gesundheitsaspekt können sie mit ihrem Verhalten die Prämien ihrer Zusatzversicherungen be-

einflussen. BENEVITA steht aber nicht nur SWICA-Versicherten kostenlos zur Verfügung, sondern allen interessierten Personen. Haben wir Sie neugierig gemacht? <

www.benevita.ch

SWICA

Haben Sie gewusst?

SWICA ist Partner des AGVS. So profitieren Sie:

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

Weitere Informationen online unter www.swica.ch/de/agvs



AGVS Business Academy 2016

SEPTEMBER

SwissGarage Betriebswirtschafts-simulation, 1 Tag

Grundlagen und Zusammenhänge der Betriebswirtschaft in einem schweizerischen Garagenbetrieb kennen lernen.

> 8. September 2016, Bern

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

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

> 8 ou 13 septembre 2016 à Yverdon

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

Der Fortsetzungs- und Vertiefungskurs MWST soll bei den Teilnehmern die korrekte Anwendung der MWST fördern. Anhand von kurzen praxisbezogenen Fallbeispielen und im Dialog mit dem Referenten kann das Wissen vertieft werden. Voraussetzung: Grundkurs.

> 21. September 2016, Bern

NOVEMBER

Workshop Mitarbeitergespräche, 1 Tag

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

> 2. November 2016, Bern

Eurotax AutocalcPro-Kurs mit Eurotax-RepairEstimate, 1 Tag

Dieser Kurs vermittelt neuen Mitarbeitern oder Anwendern mit AutocalcPro- und EurotaxRepairEstimate-Erfahrung, vertiefte Informationen zu allen Programmteilen. Sie lernen alle Möglichkeiten inklusive add ons kennen, um effizient und schnell alle Funktionen nutzen zu können.

> 3. November 2016, Winterthur

Occasionsmanagement, 1 Tag

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

> 8. November 2016, Bern

Séminaire de gestion des occasions, 1 journée

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

> 10 novembre 2016 à Paudex

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

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

> 15. bis 16. November 2016, Bern

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

Für bestehende Anwender von «Autowert-Pro», Automobilverkäufer, Verkaufsverantwortliche, neue Mitarbeiter, die sich vertieft mit den Möglichkeiten des modernen Verkäuferarbeitsplatzes auseinandersetzen wollen. Sie lernen u. a. alle Möglichkeiten der Benutzereinstellungen kennen. Sie nutzen die Möglichkeiten des «Autowert-Pro» als Kundeninformationssystem und für die Verkaufsförderung (CRM).

> 30. November 2016, Bern

DEZEMBER

Instruction électrique pour les systems haute tension dans les véhicules électrique et hybrids, 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.

> 06 - 07 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

Telefontraining für Automobilverkäufer, 1 Tag

Für Automobilverkäufer, die ihr Hauptwerkzeug «Telefon» perfektionieren wollen. Sie lernen, das Telefon zu Ihrem Vorteil einzusetzen und die sichere Technik, um die Kontrolle über den Anruf zu erlangen. Lernen Sie den Umgang mit schwierigen Fragen zu Eintausch und Preisen sowie den Abschluss von Terminvereinbarungen und Abfrage von Kundendaten.

> 6. Dezember 2016, Bern

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

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



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



UMSETZUNG VON

ARBEITSSICHERHEIT UND GESUNDHEITSSCHUTZ

IN IHREM BETRIEB

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

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

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

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



Branchenlösung des Auto- und Zweiradgewerbes (BAZ)
Geschäftsstelle, Wölflistrasse 5, Postfach 64, 3000 Bern 22
Gratisnummer 0800 229 229, Fax 031 307 15 16
E-Mail info@safetyweb.ch, www.safetyweb.ch





Aktuelle regionale Veranstaltungen zur Aus- und Weiterbildung im Automobilgewerbe

AARGAU

Infoabend Automobiliagnostiker mit eidg. Fachausweis

Donnerstag, 15. September 2016, 18.00 Uhr
 Dienstag, 15. November 2016, 18.00 Uhr
 Weiterbildungszentrum Lenzburg
 > www.wbzlenzburg.ch

Infoabend Automobil Werkstatt-koordinator mit eidg. Fachausweis resp. mit Zertifikat AGVS

Dienstag, 15. November 2016, 18.00 Uhr
 Weiterbildungszentrum Lenzburg
 > www.wbzlenzburg.ch

BERN

Infoabend «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
 Beginn Infoabend um 19.00 Uhr
 Mobilcity, Wölflistrasse 5, 3006 Bern,
www.mobilcity.ch

- Betriebswirt/-in im Automobilgewerbe
- Automobiliagnostiker/-in
- Automobil-Werkstattkoordinator/-in
- Automobil-Verkaufsberater/-in
- Kundendienstberater/-in
- Bachelor-Studiengang «Automobil-technik»

> www.mechanixclub.ch

WINTERTHUR

Lehrgang Automobiliagnostiker

Lehrgangstart September 2016
 STF Winterthur
 > www.stfw.ch/ad

Lehrgang Automobil-Werkstatt-koordinator

Lehrgangstart September 2016
 STF Winterthur
 > www.stfw.ch/adwo

Infoveranstaltung Dipl. Betriebswirt im Automobilgewerbe

Donnerstag, 1. September 2016,
 19.00 bis 20.30 Uhr
 STF Winterthur
 > www.stfw.ch/abwa

Infoveranstaltung Kundendienstberater im Automobilgewerbe

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

ROMANDIE

Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA

Romandie Formation, Paudex
 Prochaine session: 05.09.2016 - 30.06.2017
 > www.romandieformation.ch

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

Romandie Formation, Paudex
 Prochaine session: 13.09.2016 - 30.06.2018
 > www.romandieformation.ch

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Romandie Formation, Paudex
 Prochaine session: 28.09.2016 - 30.06.2018
 > www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Romandie Formation, Paudex
 Prochaine session: 26.04.2017 - 27.12.2017
 > www.romandieformation.ch

Aus den Sektionen

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



Jubiläumsseminar vom 24. bis 26. Oktober 2016 (Montag bis Mittwoch)

25 Jahre AGVS Frauenseminar

Mit dem diesjährigen Frauenseminar sprechen wir alle Garagistenfrauen im deutschsprachigen Raum an, die administrative Aufgaben wahrnehmen und ihren Betrieb durch gezielte und effiziente Konzepte weiter entwickeln wollen.

■ Das Jubiläumsseminar steht ganz unter dem Thema «Wohlbefinden am Arbeitsplatz». Nebst den interessanten und lehrreichen Referaten pflegen wir den Gedankenaustausch und die Geselligkeit. Möchten auch Sie vom Netzwerk der Frauen in unserer Branche profitieren? Am besten melden Sie sich gleich an. Wir freuen uns, Sie am Seminar persönlich begrüßen zu dürfen.

Die Kraft der Farben

Erklärungen wie Farben wirken, welche Gefühle sie auslösen, wie sie unseren Alltag beeinflussen und wie die Kraft der Farben gezielt genutzt werden kann, um das körperliche und seelische Wohlbefinden zu verbessern. Sie werden die Farben bewusst wahrnehmen und ihre Kraft erfahren, damit Sie sie im Alltag – beruflich wie privat – gezielt einsetzen können. (Referentin: Karin Kuhn, dipl. Farbtherapeutin AZF)

Arbeitsplatz-Ergonomie und deren Beeinflussung auf Gesundheit im Berufsalltag

In diesem informativen Workshop werden die Zusammenhänge unserer anatomischen Körperbauweise und dem ergonomischen Arbeiten anschaulich erklärt. Erfahren Sie, wie Sie mit der richtigen Einstellung und einer körpergerechten Haltung bei der Arbeit Ihre Gesundheit erhalten und schützen können.

Um eine passende Lösung für den Arbeitsplatz zu finden, gibt es verschiedene Aspekte zu berücksichtigen. (Referentin: Gabriela Lee-Mann, dipl. Shiatsu-Therapeutin)

Selbstfürsorge am eigenen Arbeitsplatz

In diesem erfahrungsorientierten, ganzheitlichen Workshop beziehen wir die unterschiedlichen Dimensionen menschlichen Erlebens ein: Körpererleben, Emotionen, Denken und Verhalten. Mit einer einfachen Technik erforschen wir praxisnah das eigene Arbeitsumfeld – wodurch fühle ich mich wohl, wodurch nicht? Wir identifizieren Ressourcen, welche im Geschäftsalltag abgerufen werden können, um das Wohlbefinden im Arbeitsalltag positiv zu beeinflussen. (Anja Fehr, Körperzentrierte Psychologische Beraterin IKP, und Manou Maier, Beraterin im psychosozialen Bereich mit eidg. Diplom) <

www.farb-therapie.ch, www.sitz.ch, www.anjafehr.ch, www.staerke.ch



Programm

Beginn: Montag, 24. Oktober 2016 um 13.30 Uhr

Workshops zu unterschiedlichen Themen

Jubiläumsabend mit Gästen

Schluss: Mittwoch, 26. Oktober 2016 um ca. 12.00 Uhr

anschliessend fakultatives Mittagessen im Hotel Waldstätterhof



Sind Sie neugierig? Gerne begrüßen wir auch neue interessierte Teilnehmerinnen in diesem Kreis.

Seminarort:

Seehotel Waldstätterhof
6440 Brunnen, www.waldstaetterhof.ch

Seminarkosten:

Seminar	CHF 400.– (zzgl. MWST)
Hotelpauschalen:	
Hotelpauschale EZ	CHF 615.– (abzüglich CHF 30.– Jubiläumsrabatt)
Hotelpauschale DZ	CHF 515.– (abzüglich CHF 15.– Jubiläumsrabatt)
Pauschale ohne Zimmer	CHF 210.–

Anmeldeschluss: 15. September 2016

Für weitere Informationen und Anmeldungen:
AGVS, Philipp Lendenmann, Wölflistrasse 5, Postfach 64, 3000 Bern 22,
Tel +41 (0)31 307 15 24, philipp.lendenmann@agvs-upsa.ch

www.agvs-upsa.ch

Ergebnisse der internen Vernehmlassung Revision technische Grundbildung

Breite Zustimmung

Im Rahmen der obligatorischen 5-Jahresüberprüfung der Bildungsverordnungen und Bildungspläne vom Automobil-Assistent/-in EBA, Automobil-Fachmann/-frau EFZ und Automobil-Mechatroniker/-in EFZ beschloss die Kommission für Berufsentwicklung und Qualität, dass eine Totalrevision für alle drei Berufe notwendig ist (siehe Bericht im AUTOINSIDE 5/16). Sandra Nützi, AGVS



■ Eine breite Abstützung in der Branche (PW- und NF-Betriebe, üK, Berufsschule und dies aus allen Sprachregionen) war Voraussetzung für die Erarbeitung der Entwürfe der Bildungsverordnungen und Bildungspläne. Diese können übrigens via «agvs-upsa.ch/Berufsbildung/Berufliche Grundbildung/Revision technische Grundbildungen» heruntergeladen werden.

Im Mai gelangten die erarbeiteten Dokumente in die brancheninterne Vernehmlassung. Es freut uns, dass insgesamt über 600 Personen aus Lehrbetrieben, überbetrieblichen Kursorten und Berufsfachschulen Stellung zu den neuen Dokumenten genommen haben. Für die aktive Teilnahme an der Um-

frage sowie die wertvollen Rückmeldungen und Anregungen bedanken wir uns herzlich.

Leitgedanke bei der Revision der Bildungsziele war, dass sich alle drei Lernorte möglichst nahe an der betrieblichen Praxis orientieren. So wurden beispielsweise die Leistungsziele der Berufsfachschule auf diejenigen reduziert, welche Grundlage für anschliessende praktische Tätigkeiten sind. Die Einzelheiten zu den Leistungszielen werden in zusätzlichen Dokumenten beschrieben (Ausbildungsprogramm für den Lehrbetrieb, Ausbildungsprogramm für die überbetrieblichen Kurse und Lehrplan für die Berufsfachschule). Ein erster Entwurf dieser Dokumente wird im Herbst 2016 verfügbar sein. <

Fazit der internen Vernehmlassung

Es wurden alle von der Revisionskommission erarbeiteten Anpassungen der Leistungsziele klar angenommen. Die Resultate der internen Vernehmlassung bilden die Grundlage für Diskussionen in der Berufsbildungskommission (BBK) und Gespräche mit den Kantonen (SBBK).

Die vollständige Auswertung finden Sie unter

www.umfrageonline.com/results/559c932-f7ff040.

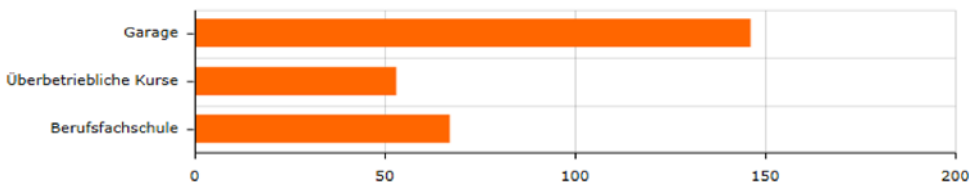
Automobil-Assistent

Anzahl Teilnehmer: 224

146 (65.2%): Garage

53 (23.7%): Überbetriebliche Kurse

67 (29.9%): Berufsfachschule



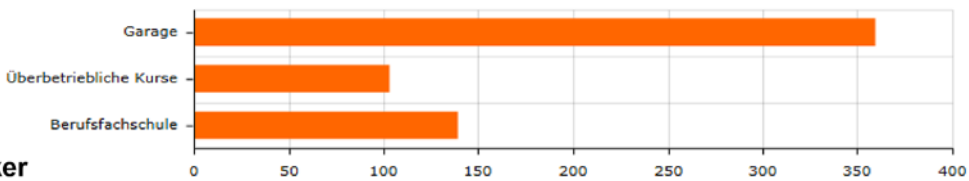
Automobil-Fachmann

Anzahl Teilnehmer: 473

359 (75.9%): Garage

103 (21.8%): Überbetriebliche Kurse

139 (29.4%): Berufsfachschule



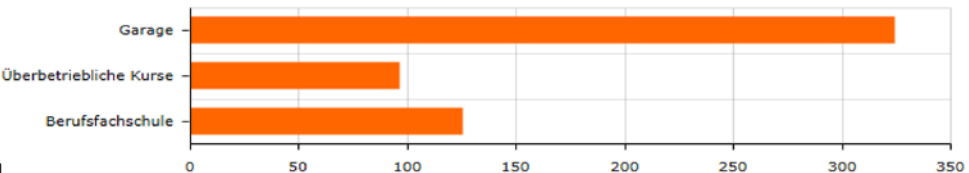
Automobil-Mechatroniker

Anzahl Teilnehmer: 439

324 (73.8%): Garage

96 (21.9%): Überbetriebliche Kurse

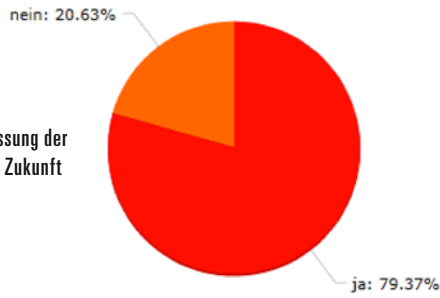
125 (28.5%): Berufsfachschule



Rückmeldung nach Beruf und Lernorten

Anzahl Teilnehmer: 412

327 (79.4%): ja
85 (20.6%): nein

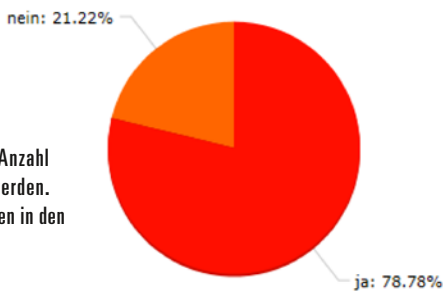


Automobil-Mechatroniker: Anpassung der Schultage pro Ausbildungsjahr in Zukunft und heute:

- 1. Jahr: 1,0 (1,5)
- 2. Jahr: 1,5 (1,5)
- 3. Jahr: 1,5 (1,5)
- 4. Jahr: 1,0 (1,0)

Anzahl Teilnehmer: 410

323 (78.8%): ja
87 (21.2%): nein

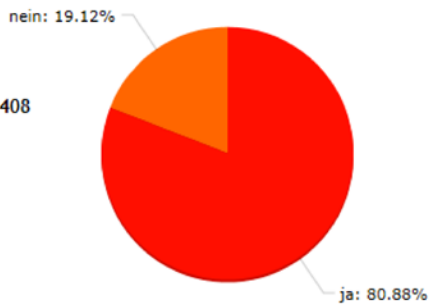


Automobil-Mechatroniker: Die Anzahl ÜK-Tage sollen auf 68 erhöht werden. Hier kann es noch Verschiebungen in den einzelnen Lehrjahren geben:

- 1. Jahr: 20 Tage (16)
- 2. Jahr: 20 Jahr (20)
- 3. Jahr: 16 Tage (16)
- 4. Jahr: 12 Tage (12)

Anzahl Teilnehmer: 408

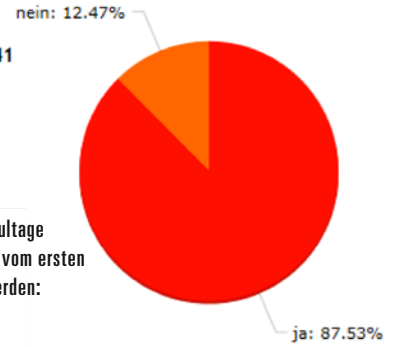
330 (80.9%): ja
78 (19.1%): nein



Automobil-Mechatroniker: Die fachliche Mindestanforderung an die Berufsbildnerinnen und Berufsbildner bleibt mit dem Abschluss des Automobildiagnostikers und wird mit dem Automobil-Werkstattkoordinator erweitert (Die Abschlüsse werden im Anhang zur BiVo festgehalten).

Anzahl Teilnehmer: 441

386 (87.5%): ja
55 (12.5%): nein



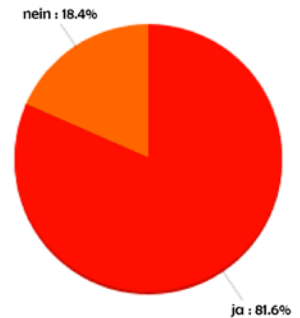
Automobil-Fachmann: Die Anzahl Schultage bleiben gleich und die 1,5 Tage sollen vom ersten ins zweite Ausbildungsjahr verlegt werden:

- 1. Jahr: 1,0 (1,5)
- 2. Jahr: 1,5 (1,0)
- 3. Jahr: 1,0 (1,0)

Gesamtschweizerisch

Anzahl Teilnehmer: 543

443 (81.6%): Ich bin mit den neuen Leistungszielen im Bildungsplan einverstanden
100 (18.4%): Ich bin mit den neuen Leistungszielen im Bildungsplan nicht oder nur teilweise einverstanden



Die neuen Leistungsziele im Bildungsplan stossen auf eine breite Zustimmung.

Phasen und ihre Abschnitte	Wann	Abgeschlossen
Phase 1: Analysen und Konzeption		
▪ Revisionskonzept erstellen	2014 / 2015	31.08.2015
▪ Berufsfeldanalysen durchführen		
▪ Antrag auf Vorticket beim SBFJ einreichen		
Phase 2: Verordnung der beruflichen Grundbildung und Bildungsplan	2015 / 2016	
▪ Fünf Arbeitsgruppen erarbeiten anhand der Qualifikationsprofile die Leistungsziele (Bildungspläne)	Start Juni 2015	
▪ Erster Entwurf der Bildungsverordnungen erstellen		
▪ AGVS-interne Vernehmlassung der Bildungsunterlagen		
Phase 3: Ticket (Antrag)	2016	
Phase 4: Vernehmlassung	2017	
Phase 5: Implementierung	2018	31.07.2018
▪ Start der neuen Grundbildungen		

Die Nothelfer.

petex



Einfach in der Not helfen:
Autozubehör für Sicherheit und Schutz.

CHEMUWA



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

Vorauscheidung zu den AGVS-Berufsmeisterschaften

Kampf um Meisterehren

Am 2. Juli 2016 fanden in der Mobilcity die Vorauscheidungen zu den AGVS-Berufsmeisterschaften 2016 statt. 37 junge Automobil-Mechatroniker und eine Automobil-Mechatronikerin lieferten sich an fünf anspruchsvollen Posten einen spannenden Wettkampf um die zwölf Finalplätze. **Mario Borri**, Redaktion

■ Viele der jungen Berufsleute haben erst gerade die Lehrabschlussprüfung hinter sich. Doch die fünf Aufgaben, welche sie an den Vorauscheidungswettkämpfen zu den AGVS-Berufsmeisterschaften in der Mobilcity in Bern lösen mussten, waren nicht mit der LAP zu vergleichen. Weniger die drei praktischen Posten, wo es unter anderem

darum ging ein Getriebe zusammenzubauen oder die Fehler an einem Can-Bus-Modell zu finden, vielmehr die beiden theoretischen Aufgaben forderten die Teilnehmer heraus.

Beim ersten Theorie-Posten mussten die Kandidaten innerhalb von zwölf Minuten zwölf Fragen zu einem ihnen total fremden Thema mithilfe des Internets beantworten.

Sinn der Aufgabe war es zu prüfen, wie die jungen Menschen unter Stress arbeiten und wie sie in einer solchen Situation vorgehen. Einigen wurde die Zeit zu knapp. Aleksandar Metlar aus Inwil (LU): «Ich schaffte nur neun Fragen – und ob die Antworten richtig sind, weiss ich auch nicht.»

Theorie-Posten zwei war ein persönliches



Die 37 Teilnehmer an der Vorauscheidung zu den AGVS-Berufsmeisterschaften der Automobil-Mechatroniker nehmen ihre einzige weibliche Konkurrentin, Inès Osorio Marques, in die Mitte.



Die Experten hatten an der Vorauscheidung eine wichtige Rolle.



«Es war nicht so schwierig wie erwartet. Dass wir nicht an einem Fahrzeug gearbeitet haben, war nicht sehr praxisbezogen. Am Posten 5 habe ich geschätzt, dass ein gutes Gespräch entstanden ist.» Patrick Bühler



«Der Getriebeposten war schwierig, weil wir die Anleitung nicht brauchen durften. Die Aufgaben waren schwer, aber nicht zu schwer. Beim Posten 4 ging mir die Zeit aus.» Aleksandar Metlar

Gespräch mit den Experten. Dort ging es darum, die Persönlichkeit der Final-Anwärter zu erkennen, ob ihr Wille gewinnen zu wollen gross genug ist und ob sie auch mental fit sind. Für den Experten Flavio Helfenstein, selber einmal SwissSkills-Sieger und späterer WorldSkills-Champion war dieser Posten der wichtigste: «Dort sehen wir, wer wirklich das Zeug hat, für die Schweiz an die Weltmeisterschaften zu fahren. Denn das ist letztlich das Ziel.»

Doch vorerst müssen sich die Finalisten nun am Finale der nationalen Berufsmeisterschaften behaupten, das am 2. und 3. September ebenfalls in der Mobilcity in Bern stattfindet. Die besten drei fahren dann im November zum 5-Länder-Cup nach Österreich. Erst dort wird entschieden, wer an die WorldSkills 2017 nach Abu Dhabi fährt. <

www.autoberufe.ch



«Das Niveau bei den Aufgaben war hoch, höher als bei den Technoskills, weil hier der Faktor Zeit noch hinzukommt. Beim Posten Getriebe bin ich nicht fertig geworden. Im Arbeitsalltag arbeite ich mehr mit elektronischen und automatischen Getrieben. Die einzige Frau zu sein, ist für mich nicht mehr ungewohnt. Ich kenne nicht einmal eine Handvoll Frauen, die eine Lehre als Automobil-Mechatronikerin machen oder gemacht haben.» Inès Osorio Marques



Olivier Maeder, Bereichsleiter Bildung im AGVS, gratulierte den zwölf Finalisten.

MIDLAND.CH



AGVS-Berufsmeisterschaften 2016 in der Mobility

Das sind die zwölf Finalisten



Riet Buffoni aus Scuol (GR)



Valentin Epp aus Amsteg (UR)



Roman Giger aus Richental (LU)



Janik Leuenberger aus Madiswil (BE)



Marco Negreira aus Menznau (LU)



Dimitri Nicole aus St. Martin (FR)



Jérémie Richoz aus Vauderens (FR)



Pascal Schwab aus Lotzwil (BE)



Raphael Tschümperlin aus Ibach (SZ)



Sylvain Vaucher aus Ecublens (FR)



Cyrill Wälchli aus Bülach (ZH)



Mike Zahner aus Kirchberg (SG)

FutureDays der Berner Fachhochschule

Grosses Interesse an Weiterbildung

An die 1000 Berufslernende aus der ganzen Schweiz (davon rund 200 aus der Romandie) haben in Vauffelin (BE) die diesjährige FutureDays besucht. Die von der Abteilung Automobiltechnik der Berner Fachhochschule (BFH) bereits zum sechsten Mal organisierte Veranstaltung, hat zum Ziel, den Lernenden Informationen zur beruflichen Weiterbildung nach dem Abschluss der Grundausbildung aufzuzeigen. **Bruno Sinzig**, Redaktion

■ In der vierten Juniwoche öffnete die Abteilung «Automobiltechnik» der Berner Fachhochschule (BFH) im Rahmen der FutureDays für Berufslernende, die kurz vor dem Ende des dritten Ausbildungsjahres standen, ihre Pforten. Den Hauptthrust der insgesamt nahezu 1000 Teilnehmer stellten – neben den Berufen der Carrosserie- und Zweiradbranche sowie der Landtechnik – die Automobil-Mechatroniker.

Die bereits traditionelle Veranstaltung, wurde in Zusammenarbeit mit dem AGVS, AM Suisse (Dachverband der Fachverbände Agrotech Suisse und Metaltec Suisse), dem Schweizerischen Carrosserieverband (VSCI), dem Branchenverband des Schweizer Fachhandels für Zweiradfahrzeuge (2rad Schweiz) durchgeführt. Mit dabei auch die Vereinigungen der Berufsschullehrer für Automobiltechnik (SVBA) sowie Landmaschinen-, Motorgehäte- und Baumaschinenmechaniker (SLMBV).

Die berufliche Zukunft erkunden

Die Teilnehmer erhielten viel Wissenswertes und Anregungen, wie es nach dem Abschluss der Grundausbildung beruflich weitergehen könnte.

Das reichhaltige Programm enthielt zahlreiche Leckerbissen. Hintergrundwissen in Hülle und Fülle wurde mit interessanten Demonstrationen verknüpft.

Auf sehr grosses Interesse stiessen auch die Infospots, in welchen die Lernenden Auskünfte über das Aus- und Weiterbildungsprogramm der beteiligten Berufsverbände sowie der BFH selbst erhielten.

Aviel Marc Hänni (Ausbildungsbetrieb BELWAG AG, Münsingen), der zusätzlich die Berufsmittelschule absolviert, war erstaunt, dass es derart viele Weiterbildungsmöglichkeiten gibt. Er möchte die Weiterbildung zum Automobil-Diagnostiker nicht aus-



Infospot Weiterbildung AGVS: Olivier Maeder informiert über das reichhaltige Weiterbildungs-Angebot des AGVS.



Aviel Marc Hänni.



Akio Tanner.

schliessen, könnte sich jedoch auch eine Zusatzausbildung in betriebswirtschaftlicher Richtung vorstellen.

Gemäss seiner Einschätzung hat Akio Tanner (Hutter Auto Thomi AG, Frauenfeld) sozusagen Benzin im Blut, weshalb er sich einen künftigen Job im Büro schlecht vorstellen kann. Weiterbildung ist jedoch klar im Fokus, wird er doch nach der Lehre die Berufsmittelschule (BM 2) – für die er die Aufnahmeprüfung bereits bestanden hat – absolvieren.

Live Crashtest

Obwohl die Weiterbildung im Zentrum der Veranstaltung stand, stellte der Live-Crashtest jeweils den Höhepunkt des erlebnisreichen Tages dar. Als Thema wurde in diesem Jahr «Corkscrew Rollover Cabriolet», der Überschlag eines offenen Fahrzeugs, gewählt. Die Gelegenheit, einen realen Versuch eines Crashes selbst mitzuerleben, fand viel Anklang. <



Einzelne Phasen und das Endergebnis des «Corkscrew Rollover Cabriolet».

«Teilnehmer sind über vielfältige Karrieremöglichkeiten erstaunt»

■ **Olivier Maeder, Sie sind im AGVS für den Bereich Bildung verantwortlich. Wie beurteilen Sie die FutureDays in Vauffelin?**

Olivier Maeder: Der personelle und finanzielle Aufwand, den wir vom AGVS in diesen Informations-Anlass investieren, ist zweifellos gut angelegt. Ich durfte – einmal mehr – feststellen, dass das Interesse an Weiterbildung sehr gross ist. Nicht selten waren die Teilnehmer über die vielfältigen Karrieremöglichkeiten, die ihnen nach dem Abschluss der Grundbildung offenstehen, erstaunt.



Olivier Maeder zieht eine positive Bilanz der FutureDays.

Kann ein Trend festgestellt werden, in welche Richtung die Weiterbildungsinteressen gehen?

Da die Lernenden aus dem technischen Sektor stammen, war das Interesse an der Weiterbildung zum Automobiliagnostiker zwangsläufig sehr gross. Für mich war es erfreulich konstatieren zu dürfen, dass die neu konzipierte Weiterbildung zum Automobil-Werkstattkoordinator auf reges Interesse stiess. Ich schliesse daraus, dass es viele Leute gibt, für welche nicht nur die Technik im Vordergrund steht, sich jedoch vorstellen können, Führungsaufgaben zu übernehmen.

Sind aufgrund der Erfahrungen, welche an den diesjährigen Future-Days gemacht wurden, Korrekturen oder Anpassungen für die Ausgabe 2017 nötig?

Ich habe den Eindruck, dass das Konzept stimmt, denn es wird enorm viel geboten. Zwar wäre ich nicht unglücklich, wenn der AGVS-Stand noch etwas mehr Aufmerksamkeit auf sich ziehen könnte. Aufgrund des hervorragenden Informationsangebots wäre es aus meiner Sicht ideal, wenn der Besuch der FutureDays für die Automobil-Mechatroniker-Klassen sozusagen als fester Bestandteil in die Ausbildungsprogramme der Berufsfachschulen aufgenommen würde.

Für die erstklassige Zusammenarbeit möchte ich Bernhard Gerster, dem Leiter der Abteilung Automobiltechnik der BFH, und seinem Team sowie der BMW (Schweiz) AG, die uns freundlicherweise den BMW i8 zur Verfügung gestellt hat, herzlich zu danken. <



Der BMW i8 diente als attraktives Anschauungsobjekt und als Beispiel für die automobiler Zukunft.

Familienkutsche +  = Campingfeeling

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

HIRSCHI AG
Zieht.



Auskunft nötig? Am Stand des AGVS konnten Infos über die Weiterbildung eingeholt werden.



Bernhard Gerster, der Leiter der Abteilung Automobiltechnik der BFH.

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%	+1%
PK MOBIL 2.25%	

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

PK MOBIL CP
Sicher unterwegs in die Zukunft

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



Zwischen den einzelnen Spots war auch mal Pause angesagt.



Techspot Antrieb: Die Brennstoffzellentechnologie im Mittelpunkt.

Kompetent dank Weiterbildung

Für die kommende Prüfung wünschen wir den Absolventen der Weiterbildung «HFP Betriebswirt/in im Automobilgewerbe» viel Erfolg.



Vordere Reihe von links nach rechts, kniend: Thomas Burri, Marc Roudit, Claude Tanner, Bernhard von Allmen, Bruno Wanner

Vordere Reihe von links nach rechts, stehend: Philipp Blatter, Stefan von Allmen, Andreas Möri, Lorenz Weibel, Daniel Rüger (Klassenchef), Adrian Marti

Hinterere Reihe von links nach rechts, stehend: Christian von Allmen, Stefan Aebersold, Mario Scheurer

Für die kommende Prüfung wünschen wir den Absolventen der Weiterbildung «HFP Betriebswirt/in im Automobilgewerbe» viel Erfolg.



Vordere Reihe von links nach rechts, kniend: Flavio Matter, Thomas Scherz, Jonas Mauron, Marc Jungo, Patrick Lehmann, Reto Hess

Vordere Reihe von links nach rechts, stehend: Pascal Genier, Nicolas Meier, Christoph Burkhalter, Alexander Gerber, Christian Beer, Rolf Saner

Hinterere Reihe von links nach rechts, stehend: Silvan Burkhard, Marcel Stadelmann (Klassenchef), Kevin Weiss, Manuel Schumacher, Pirmin Zimmermann, Michael Maurer

Für die kommende Prüfung wünschen wir den Absolventen der Weiterbildung «BP Automobildiagnostiker/in» viel Erfolg.



Vordere Reihe von links nach rechts, kniend: Rolf Zahnd (Fachreferent), Renato Muri, André Stephan Maurer, Patrick Burri, Patrick Blatter, Oliver Untersander

Hinterere Reihe von links nach rechts, stehend: Roland Kämpf, Tim Oberli, Nicola Flückiger, Fausto del Sordo, Jan Kilcher, Simon Flückiger, Mathias Wepf, Jan Zürcher, Angelo Zeiter

gibb

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

GEWERBLICH-INDUSTRIELLE
BERUFSSCHULE BERN

Sektion Aargau

> Mit guten Noten auf die Reise geschickt

■ Gleich viele Kandidaten und Kandidatinnen wie im Vorjahr absolvierten in diesem Jahr die Abschlussprüfungen im Automobilgewerbe. Von den 244 Kandidaten schlossen 84 Prozent ihr Qualifikationsverfahren mit Erfolg ab. Der AGVS lud sie zusammen mit Eltern und Lehrmeistern am Donnerstag, 7. Juli 2016, in den Gemeindesaal Buchs ein.

Sektions-Präsident Martin Sollberger stellte in seiner Begrüssung fest, dass die erfolgreichen Absolventen und Absolventinnen nach dem bestandenen Qualifikationsverfahren erstmals durchatmen können und die Freiheit geniessen können. Doch er ergänzte sofort: «Jetzt kommt die Verantwortung, die Weichen für den nächsten Schritt zu stellen, zum Beispiel eine Weiterbildung anzupacken. Gerade jetzt ist dies ein guter Zeitpunkt, da der Bundesrat erkannt hat, dass die gewerbliche Weiterbildung stärker unterstützt und gefördert werden muss.»



Doppelte Freude: Kandidaten und Kandidatinnen mit einer Abschlussnote 5,0 und höher erhielten neben dem Diplom noch ein persönlich graviertes Sackmesser sowie einen Reisegutschein.

André Hoffmann, AGVS-Berufsbildungsobmann, konnte sich gut in die Gedanken der ehemaligen Lernenden einfühlen: «Sicher war es nicht immer leicht, diesen Weg zu gehen und Sie mussten wohl oftmals hart arbeiten, bis Sie Ihr Ziel erreicht hatten. Wir freuen uns

auch für diejenigen Repetenten, die im zweiten Anlauf erfolgreich waren.» Alle Kandidaten und Kandidatinnen, die eine Endnote von 5,0 und höher erzielten, durften sich neben dem Diplom über ein persönlich graviertes Sackmesser sowie einen Reisegutschein freuen. <

Sektion beider Basel

> Ein erfolgreiches Projekt gedeiht weiter

■ Bereits zum zweiten Mal wurde in diesem Jahr während der Sommer-Schulferien die Projektwoche «Waldfäger» erfolgreich durchgeführt. Diese Projektwoche ist das Start- bzw. Basiselement für eine Reihe verschiedener Aktivitäten zur Förderung des Berufsnachwuchses.

In der ersten Sommerferien-Woche bauten 16 Jugendliche, darunter ein Mädchen, je einen «Waldfäger» (Seifenkiste). Von Montag bis Donnerstag wurden die Komponenten aus Holz und Metall angefertigt. Am

Freitag wurden diese Elemente bei den Automobilfachleuten im neuen Bildungszentrum in Sissach montiert.

Unterstützt wurden die Teilnehmer bei jedem Arbeitsschritt durch Lernende des entsprechenden Berufes. Diese 1:1-Betreuung garantiert einerseits einen sicheren Umgang mit Werkzeugen und Maschinen und andererseits können die Lernenden den Jugendlichen auf «Augenhöhe» mit Rat und Tat zur Seite stehen. Lernende werden in dieser Zeit selber zu jungen Kursleitern und

geben ihr Wissen mit Stolz, Geduld und Motivation weiter.

Das erste Folgeprojekt wird mit den acht Jugendlichen aus dem Projekt «Waldfäger» vom vergangenen Jahr (Sommer 2015) lanciert. Diese profitieren in den Herbstferien 2016 von entsprechenden Angeboten. Die Ausbildungsbetriebe der Nordwestschweiz freuen sich darauf, interessierte «Waldfäger»-Konstrukteure bei sich begrüssen zu dürfen. Ein zweiter, wichtiger Schritt für die Berufswahl der Nachwuchsfachkräfte! <



Das Projekt «Waldfäger» im Sommer 2016: Jugendliche werden von Lernenden beim Bau von Seifenkisten unterstützt.



Sektion Bern

> Grosse Feiern im Schlossgut Münsingen

■ Die Sektion Bern gratuliert den erfolgreichen Lernenden nach drei- (Automobil-Fachmann) oder vierjähriger Grundbildung (Automobil-Mechatroniker) zum Lehrabschluss. Total konnten am 23. und 24. Juni 2016 im Schlossgut in Münsingen rund 600 interessierte Personen begrüsst werden.

«Wissen ist nicht Macht und Handling nicht Erfolg. Erst durch Handlung und Wissen erfolgt die Match», sagte einst der Finanzier und Journalist David Tatuljan. Das Zitat beschreibt laut Beat Künzi, Geschäftsführer der Sektion Bern, genau den Weg zum erfolgreichen Lehrabschluss. Gleichzeitig stellt er fest, dass die Redewendung aufzeigt, wie unser Berufsbildungs-System auf dem Zusammenspiel der drei Lernorte Betrieb-Schule-überbetriebliche Kurse basiert.

Das Rezept, einen erfolgreichen Lehrabschluss zu erlangen, setzt vom Lernenden viel Engagement, Verzicht und Durchhalten voraus. Beat Künzi hob hervor, dass der positive Lehrabschluss für die Öffentlichkeit eine sehr gute Nachricht ist und dass diese Mitteilung die Vielzahl der aktuell negativen News in den Tagesmedien bei weitem überstrahlt.

Ergänzend zu den Worten von Beat Künzi sprach Olivier Maeder (Bereichsleiter Bildung des AGVS) zu den neu gebackenen Fachkräften. Er motivierte die jungen Berufsleute, am Ball zu bleiben und vom vielfältigen Weiterbildungsangebot des AGVS zu profitieren.

Die Jugendlichen aus den Lehrbetrieben der Region Bern feierten ihren Lehrabschluss mit viel Freude. <



Weniger Sorgen für Selbstständige.

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

suvarisk
Sicher versichert

Jetzt Offerte bestellen
unter 0848 820 820



Sektion Biel-Seeland

> Weltmeisterliche Auszeichnung für die Lehrabgänger



Die erfolgreichen Absolventen der Automobil-Fachmann-Lehre in Biel.

■ Dank der Grosszügigkeit diverser Sponsoren konnte die Sektion Biel-Seeland die Auszeichnung der jungen Fachkräfte im Garagengewerbe durchführen. Die Aula des Berufsbildungszentrums in Biel war mit rund 250 interessierten Personen aus der Bieler-Autowelt besetzt.

Beat Künzi, Geschäftsführer AGVS-Sektion Bern, erinnerte daran, dass die Schweiz laut einer Studie des WEF weltweit das beste Bildungssystem hat. Der Beweis liegt vor, dass wir von der Berufsbildung praktisch

unter Ausschluss der Öffentlichkeit Weltmeister sind, während die Fussball-Nati vor einem Millionen-Publikum im EM-Achtelfinal scheiterte. Weiter gab Beat Künzi zu bedenken, dass ein Fähigkeitszeugnis einer technischen Grundbildung im Autogewerbe den Inhaber befähigt, an vielen Türen anzuklopfen. Im Klartext heisst das: Die Welt steht den neuen Berufsleuten weit offen.

Der grosse Moment, der Empfang der Fähigkeitszeugnisse, wurde durch die Präsenz von Marisa Winkelhausen, Curling-Welt-

meisterin von 2015, besonders gewürdigt. Sie motivierte das Publikum mit einem spannenden Referat «Faszination Curling – meine Karriere». Marisa Winkelhausen verglich das Aufeinandertreffen der Elemente beim Curling mit der Präzision der Technik im Automobilgewerbe. Zusammen mit Christian Ackermann, ehemaliges Vorstandsmitglied der AGVS-Sektion Biel-Seeland, übergab Frau Winkelhausen die Fähigkeitszeugnisse resp. die Berufsatteste an die 39 jungen Berufsleute. 4 Personen konnten aufgrund ihrer besonders guten Leistungen ausgezeichnet werden. Die Jugendlichen feierten ihren Lehrabschluss mit viel Freude. <



Curling-Weltmeisterin Marisa Winkelhausen.

Sektion Emmental / Oberaargau

> Auszeichnungen im Saalbau zu Kirchberg

■ Am 1. Juli 2016 feierten 50 Automobil-Berufsmänner den erfolgreichen Abschluss ihrer automobiltechnischen Grundbildung. Die Feier wurde im Saalbau in Kirchberg durchgeführt. Hannes Flückiger, Präsident der Sektion Emmental/Oberaargau, durfte über 280 Personen begrüssen. Er dankte al-

len Beteiligten (Ausbildner, Fachlehrer, Experten, Behörden, Eltern) für ihren grossen Einsatz und ihr Engagement zum Wohle der Berufsbildung. «Gut ausgebildete Berufsleute, in allen Branchen, sind der Motor unserer Wirtschaft», liess er verlauten. Georg Gautschi, Obmann der Berufsausbildung, übergab die

Fähigkeitsausweise. An sechs Absolventen konnten aufgrund der ausgezeichneten Prüfungsergebnisse eine Auszeichnung sowie der begehrte Werkzeugkoffer abgegeben werden. Das Komikerduo «mir zwe» rundete die gelungene Feier mit humorvollen Einlagen ab. <



Die frischgebackenen Automobil-Fachmänner haben allen Grund zum Jubeln.



Sektion Solothurn

> **Der FC Basel machte den Diplomandinnen und Diplomanden ein schönes Geschenk**



Sie waren die Fachbesten der Sektion Solothurn (von links): Jonas Negri (Automobil-Fachmann/A1 Garage Recherswil), Andreas Hanselmann (Automobil-Mechatroniker/Otto Howald AG) und Sacha Wagner (Automobil-Assistent/Pneu Stop).

■ Einmal mehr führte die Sektion Solothurn die Lehrabschlussfeier im Bienken Saal in Oensingen durch. 63 Kandidatinnen und Kandidaten wurden in diesem Jahr in den Berufen Automobil-Mechatroniker, Automobil-Fachmann, Automobil-Assistent geprüft. Mit der Bestnote von 5,5 wurde der Automobil-Mechatroniker Andreas Hanselmann von der Garage Otto Howald AG ausgezeichnet. 96 Prozent aller Absolventen

bestanden die Prüfung – darunter auch fünf Frauen.

Durch den Abend führte mit viel Witz und Charme Roger Brogli. Geschäftsführer Thomas Jenni verglich den Jahrgang 2016 mit jenem des Vorjahres und beschied den jungen Berufsleuten ein hohes Niveau. Die durchschnittlich erbrachten Leistungen waren mindestens so gut wie 2015. Andreas Hanselmann erreichte in allen Disziplinen

der Prüfung die Bestnote! Mit grossem Stolz übernahmen die Diplomandinnen und Diplomanden von Sektions-Präsident René Bobnar und Thomas Jenni die Fähigkeitszeugnisse. Die ersten drei jedes Berufes erhielten eine Tissot-Uhr. Der FC Basel schenkte jedem Diplomanden und jeder Diplomandin zwei Gratistickets für ein Spiel im St. Jakob-Park, was mit grossem Applaus quittiert wurde.

Im Anschluss an die Übergabe der Diplome konnte gelacht und gestaunt werden. Der Komiker Ricky entführte die Anwesenden in die Welt des iPad. Was Ricky alles aus seinem iPad zauberte, war mehr als beeindruckend.

Zum Schluss dankte René Bobnar allen Personen, Fachlehrern, Berufsbildnern und Lehrbetrieben für das grosses Engagement zugunsten der beruflichen Grundbildung und damit für den Nachwuchs. Einen speziellen Dank richtete er an die Eltern der jungen Berufsleute, ohne deren Unterstützung ein erfolgreiches Bestehen der Ausbildung fast nicht möglich sei. <

Sektion Berner Oberland

> **«Neue Berufsleute in der Automobilbranche braucht das Land!»**

■ Mit diesen Worten begrüsst Stefan Gasser, Obmann Berufsbildung der Sektion Berner Oberland, die 56 erfolgreichen Berufsleute und die zahlreichen Gäste und Besucher, die sich auf dem Expo Areal in Thun zur Diplomfeier 2016 einfanden.

«Das Ziel Berufsabschluss haben Sie heute erreicht und sich dieser Herausforderung mit Erfolg gestellt. Das erste Etappenziel, die Lehrabschlussprüfung, ist abgeschlossen», so Stefan Gasser. Er betonte, wie wichtig der Nachwuchs für die Automobilbranche ist und ermutigte die jungen Fachkräfte, ihre Chancen zu packen, den Mut zu haben, das Leben in die eigenen Hände zu nehmen, und motiviert voranzuschreiten. Das Autogewerbe sei eine moderne und zukunftsgerichtete Branche und biete hervorragende Weiterbildungsmöglichkeiten; sei dies als Automobil-diagnostiker/-in, Werkstattkoordinator/-in oder eidg. dipl. Betriebswirt.

Erfreulich für das Autogewerbe präsentiert sich die «Frauenquote»; dieses Jahr

durften 4 Frauen ihr Diplom entgegennehmen. Julienne Heiniger (Armeelogistikcenter, Thun), erreichte mit der Note 5,3 die beste Abschlussnote bei der Fachrichtung Automobil-Fachmann/-frau.

Geschickte Finger und rasches Auffassungsvermögen waren während den praktischen Prüfungen gefordert. Im Dienste der Mobilität arbeiteten die Kandidaten/-innen auf Hochtouren. Die Prüfungen fanden im

Ausbildungszentrum in Mülenen statt; dazu standen über 80 Experten während drei Wochen im Einsatz.

Von den 60 geprüften Lernenden durften 56 Autofachleute das Diplom in Empfang nehmen. Die erfolgreichen Absolventen wurden mit einer Anerkennungsmedaille, einem Sackmesser und einer Erinnerungsfilm aus ihrer Ausbildungszeit beschenkt. <



18 der 56 Absolventen wurden für ihre sehr guten Leistungen ausgezeichnet.

| Sektion Thurgau

> Vielversprechender Nachwuchs bei der Automobilbranche

■ 83 Thurgauer Lernende warteten am traditionellen Lehrabschlussabend im Restaurant Thurberg Weinfeldern gespannt auf die Notenverkündung des Qualifikationsverfahrens. «Alle erfolgreichen Absolventen des Qualifikationsverfahrens sind doppelte Gewinner», wandte sich Thomas Hofer, Chefexperte der AGVS-Sektion Thurgau, an die Lernenden. «Ihr habt die Lehrabschlussprüfung bestanden, was natürlich am Wichtigsten ist, und ihr seid die ersten aller Thurgauer Lernenden, die heute schon ihre Prüfungsergebnisse erfahren.»

Fussball-EM und Berufslehre

Thomas Hofer hiess am letzten Tag im Juni neben den angehenden Berufsleuten und ihren Berufsschullehrern als besonderen Gast Willi Spring, Rektor des Gewerblichen Berufsbildungszentrums Weinfeldern, herzlich willkommen. In seiner Rede spannte er einen Bogen von den Lernenden zur Fussball-EM. «Der Lehrbeginn vor zwei bis vier Jahren war für euch alle nach der Schule ein Neuanfang – vergleichbar mit der Einberufung in den Kreis der Fussball-Nati. Ihr wart die Spieler, der Lehrmeister euer Trainer, die Berufsfachlehrer eure Taktik- und Technikvermittler und die ÜK-Leiter verantwortlich für eure Kondition.» Beim Qualifikationsverfahren zog Hofer dann eine Parallele zur EM-Endrunde: «Während vier Tagen musstet ihr das Gelernte unter Beweis stellen, dabei amtierten die Experten als Schiedsrichter. Und heute erfolgt nun als Finale die Pokalübergabe in Form der Bekanntgabe eurer Noten.»



Die besten Lehrlinge dieses Jahres sind (von links): Chefexperte Thomas Hofer, Yanick Zurbuchen, Garage Hofer AG Altnau, Mechatroniker, Note 5,4; Bodo Pfaff, Servicecenter A7 West, Frauenfeld, Mechatroniker, Note 5,3; Fabian Mohnen, Garage Ulmann AG, Weinfeldern, Mechatroniker, Note 5,3; Patrick Rüeegger, Garage D. Müller AG, Pfyn, Assistent, Note 5,3.

Das Ende der Lehre bedeute auch einen Neuanfang. Für einige beginne jetzt mit der RS der Dienst am Vaterland, andere müssten sich bei einem anderen Arbeitgeber unter Beweis stellen oder eine Zusatzausbildung anstreben. Weiterbildung sei grundsätzlich ein wichtiges und lebenslanges Thema. Thomas Hofer wünschte dem Berufsnachwuchs der Automobilbranche für die verschiede-

nen Wege Glück, Erfolg und Befriedigung.

Höhepunkt des Abends war die Bekanntgabe der Prüfungsergebnisse. Bestanden haben die vierjährige Lehre zum Mechatroniker 38 junge Leute. 41 durften nach drei Jahre dauernder Ausbildung das Fähigkeitszeugnis für Automobil-Fachmänner entgegen und 15 als Automobil-Assistenten. Bei letzteren dauerte die Lehrzeit zwei Jahre. <

| Sektion Jura und Berner Jura

> Auf dem Weg in ein aktives Leben

■ Die Sektion Jura und Berner Jura übergab im Juli 34 Fähigkeitszeugnisse an erfolgreiche Lehrgänger. «Es ist mir eine grosse Freude, die Zukunft des Automobils vor den Augen zu haben», erklärte Christophe Vallat, Sektionspräsident und Garagist in Bure, an der Übergabe in Glovelier. Den grössten Anteil unter den erfolgreichen Lehrgängern machten mit je zehn Abschlüssen die Automobil-Mechatroniker und die Automobil-Fachmänner aus. Sechs Lernende für ihren erfolgreichen Abschluss als Automobil-Assistenten ausgezeichnet. Hadrien Bürki erhielt den Fähigkeitsausweis als Automobil-Mechatroniker für Nutzfahrzeuge. Im gleichen Rahmen wurden sieben Carrossiers Spenglerei ebenfalls gewürdigt.

«Auch wenn die Zukunft des Automobils ein wenig unsicher ist, wird es immer Arbeit für diejenigen geben, die mit Leidenschaft ihren Beruf lieben und ihn mit Leidenschaft ausüben», so Christophe Vallat. Der Präsident nutzte die Zeremonie, William Douvé zu danken, der am Ende des Schuljahres in Rente geht. Als Lehrer war er in Biel zwischen 2001 und 2008 für die überbetrieblichen Kurse verantwortlich, danach verantwortete er während acht Jahren den theoretischen Teil der Berufsausbildung. Für Christophe Vallat ist Douvé eine «sehr fähige und engagierte Person, die viele Auszubildende auf den Weg zum Erfolg führte». <

Derendinger AG

www.derendinger.ch/www.longdrive.ch

> LongDrive Reifengarantie: 24 Monate Garantie auf alle neuen Reifen

pd. Die kostenlose LongDrive Reifengarantie ist eine Zusatzgarantie zur Gewährleistungsgarantie der Reifenhersteller. Gedeckt sind Schäden durch eingefahrene Nägel oder andere spitze Gegenstände, klar erkennbare Reifenschäden durch Randsteinverletzungen sowie Vandalismus. Die Mindestprofiltiefe der Reifen muss zum Zeitpunkt des Schadens am ganzen Reifen mindestens und zweifelsfrei 4 mm betragen. Die Garantieleistung umfasst nur den Ersatz des Reifens durch einen fabrikneuen Reifen. Montage, Radwechsel, Ventile, Auswuchten, Gewichte, allfällige Pannenhilfe oder Abschleppkosten sowie alle Folgekosten sind durch die LongDrive Reifengarantie nicht gedeckt. Es erfolgt keine Barauszahlung anstelle eines neuen Reifens bei erfüllter

Garantiedeckung.

Für LongDrive können sich Kunden registrieren, die nach dem 1. März 2010 gleichzeitig mindestens vier neue Reifen für Personenwagen, Offroad und leichte Nutzfahrzeuge mit einem Gesamtgewicht von maximal 3,5 Tonnen erworben haben. Die Garantie tritt in Kraft, wenn der Kunde sich innerhalb von 14 Tagen nach dem Kauf der neuen Reifen vollständig und gemäss den Bestimmungen registriert hat.

Unabdingbare Voraussetzung für die LongDrive Reifengarantie ist der nachweisbare Kauf der



Reifen durch den Garagisten bei der Derendinger AG sowie eine datierte Rechnung des Garagisten an den Endkunden. Aus diesem Grund sind die Auftragsnummer der Lieferung an den Garagisten und das Kaufdatum der Reifen durch den Endkunden zwingende Bestandteile für die Zusatzgarantie. LongDrive ist ab dem Eingang des Bestätigungsmails beim Kunden während 24

Monaten nach dem Kaufdatum gültig. Sie erlischt ohne weitere Ankündigung 24 Monate nach dem Kaufdatum. LongDrive endet auch mit dem Verkauf des angemeldeten Fahrzeugs. Die Garantie ist nicht auf den nachfolgenden Käufer übertragbar. Das Angebot steht nur Privatpersonen mit Wohnsitz in der Schweiz oder dem Fürstentum Liechtenstein zur Verfügung. <

OSRAM

www.osram.ch

> Neue LED-Arbeitsleuchten für die Autoinspektion

pd. Die neue LEDinspect-PRO-Reihe kommt mit fünf leistungsstarken LED-Arbeitsleuchten: Slimline 280, Bonnet 1400, Pocket 280, Penlight 150 und Penlight 150 UV-A. «Durch die gezielte Weiterentwicklung der LEDinspect-Produktpalette geben wir professionellen Anwendern mit den neuen LEDinspect PRO langlebige und flexible LED-Beleuchtungslösungen an die Hand, die passgenau auf die Anforderungen bei Kontroll- und Wartungsarbeiten an Fahrzeugen zugeschnitten sind», beschreibt Petra Maya Wilhelm, Produkt und Portfolio Manager bei Osram, die neue LEDinspect-PRO-Produktfamilie.

Ob für Arbeiten auf der Hebebühne, in der Grube oder in den Tiefen des Motorraums – die Inspektionsleuchten der LEDins-

pect-PRO-Reihe von Osram sorgen für eine zuverlässige Ausleuchtung bei der Instandhaltung, Reparatur und Wartung von Fahrzeugen. Die LED-Arbeitsleuchten lassen sich magnetisch oder mit flexiblen Haken direkt am Fahrzeug befestigen. Betrieben mit Akkus sind die Leuchten kabellos einsetzbar und sorgen so für einen ordentlichen Arbeitsplatz ohne Stolperfallen. Auf alle Inspektionslampen der LEDinspect-PRO-Serie gibt es drei Jahren Garantie. <



Mit der Slimline 280, der Bonnet 1400, der Pocket 280, der Penlight 150 und der Penlight 150 UV-A ergänzt Osram die LEDinspect Professional-Reihe um fünf leistungsstarke LED-Arbeitsleuchten für die Instandhaltung, Reparatur und Wartung von Fahrzeugen.

Neu: FGS, der Anhänger mit Liftachse und 100%-Achsausgleich

Nutzlast bis 2,9 t



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

T&W Technik

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



Würth AG

www.würth-ag.ch

> Neu: ORSY Systemkoffer für variable Aufbewahrung von Maschinen, Werkzeugen und Kleinteilen!

pd. Maschinen, Werkzeuge und Kleinteile werden mal in der Werkstatt, mal beim Kunden oder auf der Baustelle gebraucht. Für die variable Lagerung und für den sicheren Transport zwischen den Einsatzorten sind die ORSY Systemkoffer ideal.

Die ORSY Systemkoffer sind die neuesten Module der ORSY Systemwelt. Sie sind kompatibel mit fest installierten ORSY Regalen, mit ORSY BULL und mit ORSY mobil



Fahrzeugeinrichtungen. So schaffen sie eine clevere Verbindung zwischen den Systemkomponenten und sorgen für Mobilität.

Die ORSY Systemkoffer lassen sich individuell mit vielen verschiedenen Ordnungseinsätzen ausstatten, die auch einzeln und ohne Koffer ins ORSY Regal passen. Damit sind Maschinen, Werkzeuge und Verbrauchsmaterial übersichtlich, staubgeschützt und sicher verstaut. Und sie bleiben es auch während einem Transport, ohne dass man vorher extra umpacken muss. So hat man überall alles zur Hand, was man zum Arbeiten braucht, und ist stets einsatzbereit.

Die ORSY Systemkoffer sind stapelbar und untereinander koppelbar. So können sie auch eigen-

Sortimentsboxen und Einsätze aus Kunststoff und Schaumstoff halten Ordnung im Systemkoffer.

ständig als kleines Lagermanagementsystem dienen, beispielsweise temporär auf einer Baustelle. Schnell sind sie auf- und abgebaut.

Für jeden Bedarf gibt es die Systemkoffer in der richtigen Grösse. Man kann zwischen transparenten und undurchsichtigen Deckeln wählen. Die ORSY Systemkoffer sind aus dem Kunststoff ABS, der besonders kratzfest und langlebig ist. Hergestellt werden die Koffer bei KMT Kunststoff- & Metallteile AG in Hinwil (ZH), einem Unternehmen der Würth-Gruppe, und in Deutschland. «Made in Switzerland/Germany» garantiert die gewohnt hohe Würth Qualität.

ORSY heisst ORdnung mit SYstem. ORSY schafft im Lager und am Arbeitsplatz Übersicht, sodass man immer genügend vom richtigen Material griffbereit hat. Das spart Zeit und Geld. <



Die Systemkoffer sind im stationären ORSY Regal gut aufgeräumt und können von dort für den Transport entnommen werden.

seit 1964

CORTELLINI & MARCHAND AG

061 312 40 40
Rheinfelderstrass 6
4127 Birsfelden

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

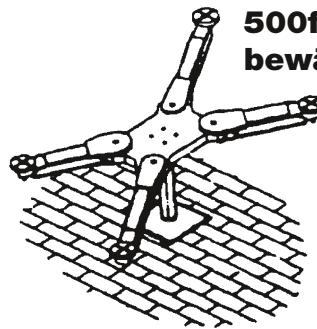
www.auto-steuergeraete.ch

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

www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch

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

AUTOINSIDE – Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

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

Herausgeber

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

Verlag

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

Abonnemente

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

Redaktion

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

Weitere Beiträge von:

Andreas Kohli, Sandra Nützi,
Martina Ruoss, Urs Wernli

Gestaltung: Heini Schmid, Robert Knopf

Anzeigen

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

Druck/Versand

galledia ag
www.galledia.ch

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



gedruckt in der
schweiz

AGVS | UPSA

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



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.