

AUSGABE 7/8 - JULI/AUGUST 2016

AUTO INSIDE

Das Fachmagazin für die Schweizer Garagisten

Stärkung der Mitglieder: Was die Delegierten zur überarbeiteten Strategie des AGVS sagen

Seiten 8 bis 13

Stärkung der Strasse: Wie sich der AGVS in politischen Fragen für seine Mitglieder einsetzt

Seiten 28 bis 29

Stärkung der Rechenkünste: Wie ein neues Lehrmittel die Vorbereitung auf die Berufsschule erleichtert

Seite 33

DAS ERSTE MOTORENÖL AUS ERDGAS

SHELL HELIX ULTRA
MIT DER PUREPLUS TECHNOLOGY



SHELL SCHMIERSTOFFE NATÜRLICH BEI IHRER ESA!

esashop.ch

Meine
ESA+ 
Zusammen sind wir stark

Jetzt punkten. www.extra-praemien.ch

Das Prämiensystem extra: Machen Sie mit!

Neue Partner, noch mehr Vorteile:
Das Prämiensystem extra

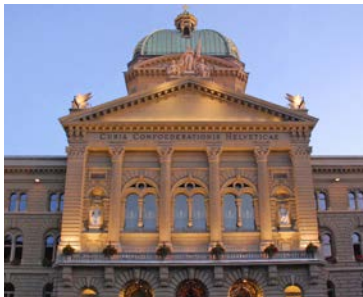


Kaufen und punkten – so einfach ist das bei extra, einem der bekanntesten Prämiensysteme im Automotive-Bereich. Wer hier mitmacht, der kann sich freuen. Denn hier belohnen die Lieferanten der Erstausrüstung Bosch, Motul und Hazet die Treue der extra-Teilnehmer mit attraktiven Prämien und Sonderaktionen.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

Juli/August 2016



8 Urs Wernli an der 39. AGVS-Delegiertenversammlung in Arbon TG: Der Zentralpräsident sprach den Mitgliedern ein dickes Lob aus.



29 Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds (NAF): Weitere Verbesserungen – die Finanzierung ist aber noch unsicher.



Shell Helix Ultra:
Das erste Motorenöl aus Erdgas

Editorial

5 Es bleibt eng auf den Schweizer Strassen

Kurz notiert

AGVS-Delegiertenversammlung

8 Die Berichte aus dem Zentralvorstand
12 Aktualisiert: Vision/Strategie/Leitbild

Werkstatt und Kundendienst

14 ESA-Generalversammlung 2016, Interlaken
18 AEC Newcomer des Monats aus Altdorf UR
19 REIFEN Essen: Treffpunkt der Pneubranche

Verkauf

20 BAKBASEL: Aktualisierung Branchenporträt

Management und Recht

22 Verkaufsziele: Kartellrechtliche Grenzen

Dienstleitungen

23 FIGAS: Prämien auf Lagerfahrzeugen
25 Groupe Mutuel: Win-win für alle Seiten
26 innova: Versicherungen für AGVS-Mitglieder

Politik

28 Motion Darbellay: Bedenken ignoriert
29 Kampf für Strassenfinanzierung geht weiter

Verband

30 Tierisch: AGVS Team-Challenge 2016
31 Gesucht: Die Garage der Zukunft

Beruf und Karriere

33 Neues Lehrmittel: Fit für die Berufsschule
34 Regionale Weiterbildungsmöglichkeiten
35 Grosse Community: MechaniXclub by ESA
36 Business Academy
37 Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz

Sektionen

39 Delegiertenversammlung Bern/GV Wallis
40 Generalversammlungen VD und JU
41 Generalversammlungen AG und GL
42 Generalversammlungen Biel und SO
43 Generalversammlung Zentralschweiz
44 Generalversammlungen SG und BS/BL

45 Garagenwelt

47 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

FÜR KLARE VERHÄLTNISSE.

SPALTANLAGEN MAC VON TALIMEX FÜR DIE ABWASSERREINIGUNG.



SPALTANLAGEN MAC VON TALIMEX SORGEN FÜR DEN UNTERSCHIED.

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

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

TALIMEX

... FÜR EINE SAUBERE UMWELT!

**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**

Es bleibt eng auf den Schweizer Strassen

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Mobilität auf den Schweizer Strassen wird weiter zunehmen. Darin sind sich alle einig. Nicht einig waren sich die Stimmbürgerinnen und Stimmbürger darüber, wie die Mehrkosten für den Ausbau und den Unterhalt der Strassen in Zukunft fair finanziert werden sollen. Die deutliche Ablehnung der Milchkuh-Initiative hat dies klar gemacht. Immerhin hat sich das Engagement für die Initiative gelohnt. Denn ohne die klare Forderung der Initianten für eine nachhaltige Strassenfinanzierung mittels mehr zweckgebundenen Abgaben und Steuern der Autofahrerinnen und Autofahrer, gäbe es den – nun vom Parlament gestalteten – NAF (Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrsfonds) wohl nicht.

Ich danke allen, die sich vor und während der Abstimmungskampagne dafür engagiert haben.



«Das Seilziehen um die Strassengelder wird weitergehen.»

Die Debatte im Parlament rund um die Ausgestaltung des NAF hat einmal mehr deutlich gemacht, dass das Seilziehen um die Strassengelder weitergehen wird. Die Autofahrerinnen und Autofahrer sollen über den Treibstoffverbrauch weiterhin massgeblich zur Finanzierung des Bundeshaushaltes beitragen, gleichzeitig aber weiter im Stau stehen.

Das letzte Wort zur künftigen Strassenfinanzierung mit dem NAF liegt beim Volk. Das wird bestimmt eine emotionsgeladene Abstimmungskampagne. Als Vertreter einer besser funktionierenden

individuellen Mobilität werden wir erneut gefordert sein, die Bürgerinnen und Bürger für eine ausgewogenere – wenn auch noch immer nicht ausreichende – Finanzierung des Strassenetzes zu gewinnen.

Interessant bleibt auch die Debatte darüber, wie die E-Mobile, die immer zahlreicher auf den Schweizer Strassen verkehren, in Zukunft besteuert werden sollen. Die ideologisch geprägten Diskussionen haben begonnen. Es bleibt spannend in der schweizerischen Verkehrspolitik und noch lange eng auf den Schweizer Strassen.

Es ist gut zu wissen, dass die Nachfrage nach Mobilität und somit nach den Garagisten als Anbieter ganzheitlicher Mobilitätslösungen weiter zunimmt.

Herzliche Grüsse

Urs Wernli
Zentralpräsident



Weiter mit Bildung

→ Mit der STFW praxisnah zum Berufserfolg.

AUTOMOBIL-DIAGNOSTIKER

→ eidg. Fachausweis
September 2016 - Juli 2018

WERKSTATT-KOORDINATOR (W1-W4)

→ AGVS- oder VSCI-Zertifikat
Oktober 2016 - Juli 2017

WERKSTATT-KOORDINATOR EIDG. FA

→ eidg. Fachausweis
September 2016 - Juli 2018

BETRIEBSWIRT IM AUTOMOBILGEWERBE

→ Höhere Fachprüfung
Oktober 2016 - Juli 2018

STFW

SCHWEIZERISCHE
TECHNISCHE FACHSCHULE
WINTERTHUR

GRATIS ANMELDEN:
INFOVERANSTALTUNG
BETRIEBSWIRT
IM AUTOMOBILGEWERBE
MI, 01.09.2016, 19 Uhr
www.stfw.ch/abwa

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



Neues Give-Away für Ihre AEC-Kunden

AutoEnergieCheck-zertifizierte Garagisten aufgepasst: Der AGVS produziert derzeit 5000 hochwertige Victorinox-Taschenmesser, die Sie ab Juli



Ihren AEC-Kunden abgeben können. Die Zuteilung der Taschenmesser erfolgt anhand der Anzahl pro Monat durchgeführten AutoEnergieChecks. Das Angebot des AEC in Kombination mit der Abgabe des Taschenmessers bietet eine gute Gelegenheit, den AEC zum unverbindlich empfohlenen Preis von 49 Franken als Einzelauftrag bzw. 29 Franken in Kombination mit anderen Werkstattarbeiten zu verkaufen.

Kärcher AG: Marcel Sutter neuer Marketingleiter

Marcel Sutter hat per Mai 2016 die Marketingleitung von Kärcher Schweiz übernommen. Der 34-jährige eidg. dipl.

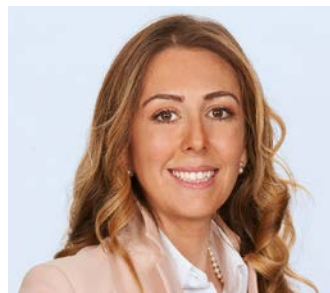


Von Bucher zu Kärcher: Marcel Sutter.

Marketingleiter folgt auf Katharina Margos, die sich nach dreijähriger Tätigkeit für eine neue Herausforderung entschieden hat. Sutter war bisher Senior Product Manager bei der Bucher AG Langenthal.

Frauenpower bei Motorex

Linda Hüsemann (35) ist seit dem 1. April neue Marketing & Kommunikationsleiterin bei der Bucher AG, Motorex Schmier-technik in Langenthal. Sie folgt Manuel Gerber, der nach 12



Tauscht Schokolade gegen Schmierstoffe: Linda Hüsemann ist neu bei der Bucher AG.

Jahren eine neue Herausforderung antritt. Linda Hüsemann hat ein Master Abschluss im International Business Administration und verfügt über mehr als 12 Jahre Marketing- und Sales-Erfahrung in verschiedenen Branchen. Zuletzt hat sie sechs Jahre bei Lindt & Sprüngli als Senior Brand & Sales Manager Benelux gearbeitet und bringt somit die internationale Note ins Unternehmen.

Harley Davidson: Iwan Steiner neuer Country Manager

Iwan Steiner leitet seit dem 1. Juli 2016 die Geschäfte von Harley-Davidson in der Schweiz. Der passionierte



Harley-Benzin im Blut: Iwan Steiner.

Harley-Davidson Fahrer bringt 15 Jahre Branchenerfahrung mit und kennt sowohl die Seiten des Importeurs als auch jene des Handels. Steiner amtierte die vergangenen vier Jahre als Geschäftsführer von ARC Automobiles Apollo SA Neuchâtel.

Mercedes-Sportwagen für Wettinger ÖV-Chef

Stefan Kalt, Direktor der Regionalen Verkehrsbetriebe Baden-Wettingen (RVBW) ist beruflich meistens mit dem ÖV unterwegs. Von Mitte Juni bis Ende Juli war er jedoch vermehrt mit dem Auto anzutreffen. Stefan Kalt gewann den Jubiläumspreis von Kenny's Auto-Center «40 Tage mit dem Mercedes-AMG GT S fahren». Kalt war einer von 1000 Personen, die am Wettbewerb zum 40-jährigen Jubiläum von



Kenny Eichenberger (r.) übergibt Stefan Kalt den Schlüssel zum AMG GT S.

Kenny's teilgenommen hatten. «Wir konnten es nicht fassen, dass wir ausgerechnet seine Karte zogen – aber dann kam eine Riesenfreude auf», erklärt Kenny Eichenberger.

Neues Gesicht am Empfang

Per 1. Juli 2016 unterstützt Nadia Zesiger als Receptionistin den Empfang AGVS/ Mobilcity. Sie ersetzt Hannelore Pudney, die in den Administrations-Bereich wechselt. Der



Nadia Zesiger empfängt die Gäste in der Mobilcity.

AGVS heisst Nadia Zesiger herzlich willkommen und wünscht ihr viel Erfolg!

Nissan: Frank Kremer neuer Leiter Aftersales

Frank Kremer verstärkt seit dem 1. Juni 2016, als Leiter Aftersales die Schweizer Nissan-Organisation.

Unternehmerische Freiheit

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



Von Fiat zu Nissan: Frank Kremer.

Der 41-jährige Manager verfügt über eine reichhaltige Automobilerfahrung – zuletzt war er für Fiat in der Schweiz tätig. In seiner neuen Funktion bei Nissan soll Frank Kremer dazu beitragen, den Kundendienst der japanischen Marke weiter zu optimieren.

Fussball-Star Zlatan Ibrahimovic fährt Volvo V90

Zwei schwedische Ikonen setzen ihre Zusammenarbeit fort: Fussballstar Zlatan Ibrahimovic und der Premium-Autohersteller Volvo werben in einer neuen Marketing-Kampagne für den neuen Kombi Volvo V90. «Mit der Kampagne feiern wir die individuelle Unabhängigkeit und die Kraft, die in der Fähigkeit zum Andersdenken liegt», so Anders Gustafsson, Senior



Schwedens Fussball-Ikone Zlatan Ibrahimovic posiert vor dem neuen Volvo V90.

Vice President bei Volvo für Europa, den Nahen Osten und Afrika. «Es gibt viele Ähnlichkeiten zwischen Volvo und dem Weg von Zlatan: Wenn wir alles so gemacht hätten wie alle anderen, wären wir nicht dort, wo wir heute sind.»

Bridgestone: DriveGuard gewinnt Innovation Award 2016

Der Innovation Award 2016 der REIFEN Essen in der Kategorie «Technik & Produkte»



Sebastian Grimm (l. Manager Technical Service) nimmt den Preis von Messe-Chef Thomas Kufen entgegen.

ging an Bridgestone für die Entwicklung des DriveGuard. Die Reifeninnovation, die Bridgestone erstmals Anfang des Jahres vorstellte, ermöglicht auch im Pannenfall eine Weiterfahrt von maximal 80 km bei bis zu 80 km/h und passt dabei auf nahezu jeden Pw mit Reifendruckkont-



Renault: Preisverleihung in Paris: Didier Brägger (2. v.l.), Geschäftsleiter, Hutter Auto Riedbach AG, Christoph Keigel (4. v.l.), Geschäftsführer, Keigel AG.

rollsystem (RDKS) – unabhängig von Fahrzeughersteller und Modell.

Renault: Hutter Auto Riedbach und Garage Keigel sind Top!

Seit 2011 zeichnet Renault die besten Händler der Welt mit dem Titel «Dealer of the Year» (DOTY) aus. Die Hutter Auto Riedbach AG gewann den DOTY zum vierten Mal nach 2011, 2013 und 2014. Didier Brägger, Geschäftsleiter der Hutter Auto Riedbach AG: «Die Anerkennung gebe ich direkt an unsere Mitarbeitenden weiter, die sich den Preis erarbeitet haben.» Die Garage Keigel sicherte sich den DOTY nach 2011, 2012 und 2013 ebenfalls zum vierten Mal. Christoph Keigel, Geschäftsführer und Mitinhaber: «Die Nähe zur Grenze setzt uns in eine besondere Konkurrenzsituation, in der wir dem Kunden nebst dem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis eine sehr persönliche und aufmerksamere Betreuung bieten müssen.»

Voller Erfolg: Erstes Repanet Suisse Frauenseminar

Für die Teilnehmerinnen des Repanet Suisse Seminars «Souveräner Auftritt und

überzeugende Rhetorik» gab es zahlreiche Tipps und Tricks für eine bessere Selbstdarstellung. Ziel war es, den Teilnehmerinnen ein Gefühl für Sprache, Betonung und Körpersprache zu vermitteln und so Wirkung, Überzeugungskraft und Kommunikationsstil nachhaltig zu verbessern. Gerade in einer von Männern beherrschten Branche ist es wichtig, sich als Frau durchsetzen zu können und selbstbewusst aufzutreten. Für Andrea Meier von der Carrosserie Stalder AG in Geuensee hat sich die Teilnahme gelohnt. «Ich habe gelernt, zwischen verschiedenen Kommunikationsebenen zu unterscheiden, klare Aussagen zu machen und meine Haltung zu trainieren. Und nebenbei habe ich auch sehr viel gelacht», berichtet sie.



Daumen hoch: Die Resonanz auf das Frauenseminar fiel durchwegs positiv aus.

i Täglich aktuelle News: www.agvs-upsa.ch

le GARAGE,
das partnerschaftliche
Garagenkonzept Ihrer ESA



le GARAGE

Die Marke Ihrer Wahl

AGVS-Delegiertenversammlung, 1. Juni 2016, Arbon TG

«Dafür verdienen die Garagisten grossen Respekt»

Die 39. Delegiertenversammlung des AGVS in Arbon war geprägt von der aktualisierten Strategie des Verbandes und der bevorstehenden Abstimmung über die Milchkuh-Initiative. Reinhard Kronenberg, Redaktion



Foto: Arbon Tourismus

1



2



3



4



5



6

1 Das schöne Städtchen Arbon am Bodensee. 2 Vor der Versammlung gab es für die Delegierten Kaffee, Gipfeli und Sandwiches. 3 Die Thurgauer Regierungsratspräsidentin Monika Knill bei ihrer Begrüssungsrede. 4 AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli überreicht Monika Knill zum Dank ein paar Leckereien aus Bern. 5 Urs Wernli lobte in seiner Rede die Garagisten für ihre Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit. 6 Der Seeparksaal in Arbon eignete sich perfekt für die 39. Delegiertenversammlung des AGVS.

■ Die Sympathien gewann die Thurgauer Regierungsratspräsidentin Monika Knill in ihrer Begrüssung gleich zu Beginn: «Danke, dass Sie hier sind und nicht, wie praktisch der ganze Rest der Schweiz, bei der Eröffnung des Neat-Tunnels». Dorthin hatte sie auch ihren Regierungsratskollegen geschickt, weil sie es sich nicht nehmen lassen wollte, an ihrem ersten Tag als Regierungsratspräsidentin die AGVS-Delegierten und Gäste zu begrüßen.

Leistungsfähige Garagisten

Zentralpräsident Urs Wernli wies in seinem Eröffnungsreferat darauf hin, wie belebend sich die raschen Preisabsenkungen durch die Importeure direkt nach der Aufhebung der Euro-Untergrenze durch die Schweizerische Nationalbank im Januar des vergangenen Jahres auswirkten: «Nie zuvor konnten die Kunden so viel Auto für so wenig Geld kaufen». Aber: Diese extremen Preisabschläge drückten massiv auf die Margen, sowohl im Handel mit Neuwagen als auch mit Occasionen. Doch ganz schwarz malen mochte Wernli nicht: «Es ist bemerkenswert, dass sich die meisten AGVS-Garagisten trotz den vielen Widerwärtigkeiten im sehr wettbewerbsintensiven und von Überkapazitäten sowie Margendruck geprägten Marktumfeld recht gut behaupten konnten.» Das spreche für die Wettbewerbs- und Leistungsfähigkeit der Garagisten. Die Garagisten hätten es verstanden, zusammen mit den engagierten Mitarbeitenden und Lieferanten diese schwierige Marktsituation zu bewältigen – «dafür spreche ich ihnen meinen grossen Respekt aus», sagt Wernli.

Verstärkte politische Aktivitäten

Die Sektionen stehen auch im Zentrum der künftig verstärkt ausgerichteten politischen Aktivitäten des Verbands: «Die lokale Verankerung muss für die politische Arbeit noch besser genutzt werden», sagte Urs Wernli den Delegierten. Aus diesem Grund fördert der AGVS zusammen mit den Sektionen die regionale politische Arbeit. Dies im Wissen, dass dadurch das nationale politische Netzwerk besser gestützt ist und die Zusammenarbeit mit den Behörden die Arbeit auf regionaler und nationaler Ebene bessere Resultate ermöglicht.

Bei allen Aktivitäten steht auch künftig nicht der Verband im Zentrum, sondern das einzelne Mitglied, das die Marke AGVS aus Überzeugung für hohe Qualität und kundenfreundliche Dienstleistungen nutzt. <

Markus Hesse, «Wir sollten uns fragen, ob Stückzahlen die relevante Kennzahl sind»

Herr Hesse, in Ihrem Rückblick auf das vergangene Geschäftsjahr sprachen Sie von einem «tollen Jahr» – das bezieht sich in erster Linie auf die insgesamt verkauften Einheiten, aber nicht auf die Margen der Händler...



Markus Hesse:

Das ist richtig. Als Folge der sinkenden Preise und des starken Frankens sind die Margen des Händlers über Jahre kontinuierlich rückläufig. Als Garagist fragt man sich da schon, wann das ein Ende hat. BAKBASEL prognostiziert zwar eine Stabilisierung des Preisniveaus, aber auch die hängt natürlich von der wirtschaftlichen Entwicklung und jener des Euro-Franken-Verhältnisses ab.

Als Garagist fragt man sich da schon, wann das ein Ende hat. BAKBASEL prognostiziert zwar eine Stabilisierung des Preisniveaus, aber auch die hängt natürlich von der wirtschaftlichen Entwicklung und jener des Euro-Franken-Verhältnisses ab.

Branchentreuhänderin FIGAS spricht von durchschnittlich 1,4 Prozent Umsatzrendite. Andere Branchen geraten schon bei einer höheren Rendite in Panik, hier scheint man sich daran gewöhnt zu haben. Aber kann das so weiter gehen?

Nehmen wir als Beispiel die Uhrenindustrie. Dort kriegen sie Panikstimmung, wenn die Umsatzrendite unter 17 Prozent rutscht, während wir bei uns geschäftlichen Erfolg über die Anzahl verkaufter Einheiten definieren. Wir sollten uns ernsthaft Gedanken darüber machen, ob das für unsere Branche wirklich die relevante Kennzahl ist – oder ob wir nicht endlich dem betriebswirtschaftlichen Aspekt mehr Gewicht zukommen lassen sollten.

Sie haben in Ihrem Referat auch darauf hingewiesen, dass uns die VW-Abgasthematik noch länger beschäftigen wird – wie ist das gemeint?

Mich erinnert die Geschichte etwas an die Tour de France. Nachdem ein Fahrer beim Doping erwischt wurde, stehen jetzt alle unter Verdacht, weil man denkt, dass ohnehin alle dopen. Entsprechende Meldungen über Opel, Mitsubishi oder Fiat tauchten in den letzten Tagen und Wochen laufend auf. Ich glaube, die Automobil-Industrie steht da noch länger unter aufmerksamer Beobachtung. Das betrifft zwar die Hersteller, aber im Kontakt mit den Kunden stehen wir Garagisten.

Markus Hesse ist im AGVS-Zentralvorstand für das Dossier «Handel» zuständig.

Dominique Kolly: «Die Verkaufszahlen waren nicht optimal und haben uns überrascht»

Herr Kolly, für 2015 wurde ursprünglich ein Plus von 5 Prozent bei den Verkäufen von schweren Nutzfahrzeugen erwartet. Effektiv resultiert hat jedoch ein Minus von 6,5 Prozent. Was war der Grund?



Dominique Kolly:

Die Verkaufszahlen sind in der Tat nicht optimal und haben uns etwas überrascht. Mit ein Grund ist sicher, dass viele Käufer lange auf den

«richtigen» Zeitpunkt für eine solche Investition gewartet haben. Die haben sie jetzt getätigt – mit dem Resultat, dass im ersten Quartal des laufenden Jahres die Immatrikulationszahlen sehr gut sind, die Verkaufszahlen aber nicht.

Bei den Personenwagen liegt die durchschnittliche Umsatzrendite quer über das gesamte Gewerbe laut FIGAS bei 1,4 Prozent. Wo liegt sie im Bereich der leichten und der schweren Nutzfahrzeuge?

Die FIGAS weist den Bereich der Nutzfahrzeuge nicht separat aus, aber ich vermute, dass wir uns in etwa im selben Umfeld wie unsere Kollegen bei den Personenwagen bewegen.

Wie schon bei den Personenwagen plant der Bund, die MFK-Intervalle bei den Nutzfahrzeugen zu verlängern. Das kann nicht im Sinne der Sicherheit sein. Wie reagiert hier der AGVS?

Das ist tatsächlich überhaupt nicht in unserem Sinn. Wir haben diesbezüglich auch beim Bund unsere Haltung klar und unmissverständlich dargelegt. Hier geht es, wie übrigens bei den Personenwagen ebenfalls, auch um die Sicherheit auf der Strasse. Stellen Sie sich mal vor: Ein Truck in der Schweiz fährt normalerweise zu 90 Prozent unter Vollladung – und das bis zu 150 000 Kilometer pro Jahr. Das kann doch nicht mit dem PW-Markt verglichen werden. Wir haben hier alles in Rahmen unserer Möglichkeiten gemacht und müssen jetzt abwarten, was entschieden wird.

transport.ch verzeichnete 2015 einen neuen Aussteller- und Besucherrekord. Was macht die Ausstellung so populär? Mit welchen Neuerungen ist für 2017 zu rechnen?

transport.ch ist deshalb so erfolgreich, weil die Messe von Profis für Profis orga-



Die MS St.Gallen sticht mit den AGVS-Delegierten an Bord in See.



Leckereien vom Rost: Ob Wurst, Fisch oder Poulet – jeder bekam sein Grillgut.



Der AGVS-Zentralvorstand (v. l.): Manfred Wellauer, Dominique Kolly, Pierre Daniel Senn, Urs Wemli, René Degen, Nicolas Leuba, Kurt Aeschlimann, Markus Hesse und Charles-Albert Hediger. Enrico Camenisch fehlt.



Delegierte Sektion Solothurn (v. l.): Philipp Arnet, René Bohner und Thomas Jenni.



Delegierte Sektion Aargau (v. l.): Peter Baschnagel, Christian Ackermann, Adrien Clénin mit Gattin.



V. l.: Charles Blättler (ESA), Bernadette Langenick (auto-i-dat AG) und Kurt Aeschlimann (AGVS).



Weit gereist: Die Delegierten der Enrico Camenisch (r.).

nisiert wird. Über Neuerungen kann ich aktuell leider noch nichts sagen, aber immerhin so viel: Es geht grundsätzlich um die Qualität und nicht um die Quantität. Rekorde stehen nicht im Vordergrund.

Dominique Kolly ist im AGVS-Zentralvorstand für das Dossier «Nutzfahrzeuge» zuständig.

René Degen: «Der erste Kontakt mit dem Kunden ist von essentieller Bedeutung»

Herr Degen, was waren aus Ihrer Sicht die bemerkenswertesten Ereignisse im Geschäftsjahr 2015?



René Degen:

Für mich persönlich wie auch aus Sicht des AGVS am bemerkenswertesten war sicher, wie stark der Auto-EnergieCheck zu-gelegt hat. Nach einer teilweise etwas harzigen Startphase haben wir jetzt eine Verbreitung erreicht, auf der wir stabil weiter aufbauen können. Immer mehr AGVS-Mitglieder haben gemerkt, dass das eine gute Sache ist und ihnen hilft, sich zu profilieren.

Was bereitet aktuell am meisten Bauchschmerzen?

Da sind wir gleich nochmals beim AEC. Mich stört, dass der AutoEnergieCheck an

vielen Orten nicht verrechnet wird. Dabei hat diese Dienstleistung einen Wert. Denken Sie nur an die Tatsache, dass der Kunde dank dem AEC bis zu 400 Franken pro Jahr sparen kann. Wenn man diese Dienstleistung gratis abgibt, verändert das deren Wert – mehr noch: es mindert ihn. Aber was mir noch mehr Bauchschmerzen bereitet, ist die Tatsache, dass es salonfähig geworden ist, bei einem Schweizer Garagisten eine Offerte machen zu lassen – zunehmend übrigens auch im Reparaturbereich – und die Leistung dann im grenznahen Ausland zu beziehen. In den Schweizer Grenzregionen ist das tägliche Brot, egal ob bei uns in Basel oder in der Ost-, West- oder Südschweiz.

Wo gibt es Grund zur Hoffnung?

All die teilweise auch kleinen Schritte auf dem Weg, aus dem Garagisten als Verkäufer, Reparatuer und Dienstleister einen ganzheitlichen Anbieter von Mobilitätslösungen zu machen. Das ist ein langer Weg, das ist uns bewusst. Aber es macht grosse Freude, im Verband gemeinsam an diesem Strick zu ziehen und laufend Ideen für neue Dienstleistungen zu prüfen und umzusetzen, um diese Transformation mit dem Ziel vorwärts zu bringen, dass sich der AGVS-Garagist von anderen abheben kann.

René Degen ist im AGVS-Zentralvorstand für das Dossier «Dienstleistungen und After Sales» zuständig.

Pierre Daniel Senn: «Ja, wir spüren die Unterstützung unserer Mitglieder»

Bei den Abstimmungen zur Milchkuh-Initiative und über die Gotthard-Röhre zeigte der AGVS ein starkes politisches Engagement. Wird das von den Mitgliedern wahrgenommen?



Pierre Daniel Senn:

Ja, wir spüren die Unterstützung unserer Mitglieder. Das verstärkte politische Engagement des AGVS wird von den Mitgliedern of-

fensichtlich verstanden und, mehr noch, mitgetragen. Das bestärkt uns in unserem Engagement, hier noch mehr zu tun.

Im Fokus der Justierung der AGVS-Strategie steht auch eine noch engere Zusammenarbeit mit Behörden sowohl in den Regionen als auch auf Bundesebene. Wie genau soll das bewerkstelligt werden?

Für den AGVS gilt, was ich oben für das einzelne Mitglied in den Regionen gesagt habe: politische Kleinarbeit, Akribie und Durchhalte-wille. Im Fall des AGVS gilt das für Kontakte mit Politikern und Behördenvertretern, Präsenz an Anlässen, Mitarbeit in Gremien. Das ist Überzeugungsarbeit, deren Resultate sehr oft nicht sofort sichtbar sind, sondern über Jahre hinweg erarbeitet werden müssen.

Seit Oktober 2015 ist das Eidgenössische Parlament deutlich bürgerlicher zusammen-



Markus Aegerter (l.) und Olivier Maeder von der AGVS-Geschäftsleitung.



Zu Tisch (v. l.): Bernadette Langenick (auto-i-dat AG), Urs Wernli (AGVS), Charles Blättler (ESA), Hans-Peter Schneider (VSCI), Silvio Bizzini (AMAG) und Enrico Camenisch (AGVS).



Delegierte aus der Inner-, Zentral- und Ostschweiz (v. l.): André Kunz (Sektion SZ), Daniel Widmer (ZG), Stefan Hwuyler (ZG), Kaspar Hürlimann (ZG), Hanspeter von Rotz (SG) und Beat Grepper (ZG).



Sektion Tessin mit Zentralvorstands-Mitglied



Das Team von der CG Car-Garantie Versicherungs AG (v. l.): Philippe Savary, Ennio Battaglia und Ivan Lattarulo.



Delegierte Sektion Bern (v. l.): Erich von Känel, Rolf Linder (Ehemaliger) und Stefan Tschaggelar.



Sektion ZH (v. l.): Fritz Bosshard mit Gattin, Christian Frieden und Christian Müller (Präsident).

gesetzt. Inwiefern spüren die Strassenverbände bereits die Gewichtverschiebung hin zu einer wirtschafts- und gewerbenahen Politik?

Ich glaube, die Politik auf Bundesebene ist berechenbarer geworden. Das war in den

Jahren zuvor leider nicht der Fall, weil eine bürgerliche Mehrheit in wichtigen Fragen nicht zustande kam und die Politik oft geprägt war von Zufallsmehrheiten. Das ist heute glücklicherweise anders. Das bedeutet auch, dass wirtschafts- und gewerbenah

Vorlagen eine deutlich bessere Chance haben, parlamentarische Hürden rasch zu überwinden. Für unser Gewerbe ist das sicher gut.

Pierre Daniel Senn ist Vizepräsident des AGVS und Mitglied des Präsidialausschusses.

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



**REIFEN
PNEUS
PNEUMATICI**

CHF **89.-**

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



Die Wirkung macht den Unterschied.

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

Vision/Strategie/Leitbild

Die Ziele und Wege des AGVS

In seiner Vision bringt der AGVS seine langfristigen Ziele und Ambitionen zum Ausdruck. Um diese zu erreichen, bzw. zu erfüllen, hat der AGVS eine klare Strategie festgelegt. Mit dem Leitbild bietet der Verband seinen Exponenten einen Wegweiser für ihre Arbeit und ihr Verhalten. Vision, Strategie und Leitbild helfen dem Verband, seine Aufgaben wirkungsvoll und effizient zu erfüllen und die Interessen der Schweizer Garagisten effektiv zu vertreten.

Unsere Vision

Die Vision stellt unser langfristiges Ziel dar und bringt zum Ausdruck, welche Ambitionen wir haben:

- Die AGVS-Garagisten sind die kompetenten Ansprechpartner bei Themen rund um ganzheitliche Mobilitätslösungen des Individualverkehrs.
- Das Mitglied nutzt die Marke AGVS aus Überzeugung. Die Marke AGVS steht für hohe Qualität und kundenfreundliche Dienstleistungen.

Unsere Strategie

Die Strategie zeigt die Richtung auf, wie und in welchem Rahmen die Ziele erreicht werden sollen:

- Die Organisation des AGVS ist konsequent auf die Kernkompetenzen Branchenvertretung, Dienstleistungen und Berufsbildung ausgerichtet.
- Als führender und verantwortungsbewusster Branchen- und Berufsverband engagiert sich der AGVS zum Nutzen seiner Mitglieder nachhaltig für optimale Rahmenbedingungen.
- Der AGVS stellt an sich selbst, an seine Mitglieder und an seine Partner hohe Qualitätsansprüche.
- Der AGVS steht für freies Unternehmertum ein.
- Der AGVS sorgt dafür, dass seine Mitglieder die Herausforderungen und Chancen im Markt, in der Technologie, bei der Digitalisierung und bei den Prozessoptimierungen rechtzeitig erkennen.
- Zusammen mit den Mitgliedern fördert der AGVS die Autoberufe und strebt eine ausgewogene Fachkräftesituation an.
- Der AGVS setzt sich dafür ein, dass sich die Mobilität möglichst im Einklang mit der Umwelt entwickelt und unterstützt seine Mitglieder mit zeitgemässen Dienstleistungen.
- Für die Kommunikation mit seinen Anspruchsgruppen nutzt der AGVS moderne und zweckmässige Plattformen.
- Die Nähe zum Mitglied und dessen Mitar-



beitenden ist für die erfolgreiche Interessenwahrnehmung entscheidend. Um dies sicherzustellen, bindet er die Sektionen und die Fachgremien in die Entscheidungsprozesse ein.

- Um Synergien zu nutzen und die Wirkung zu verstärken, sucht der AGVS die Zusammenarbeit mit anderen Verbänden und Organisationen.
- Die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des AGVS wird durch Mitgliederbeiträge, Dienstleistungen und Solidaritätsbeiträge auf Dauer sichergestellt.
- Um die Interessen und Anliegen der Mitglieder glaubwürdig und wirkungsvoll zu vertreten, pflegen der AGVS und seine Sektionen national und regional ihr starkes politisches Netzwerk und eine konstruktive Zusammenarbeit mit den Behörden.

Unser Leitbild

Das Leitbild dient den Exponenten unseres Verbandes als Wegweiser für ihre Arbeit und ihr Verhalten:

Unternehmenszweck

Als Branchen- und Berufsorganisation fördert und vertritt der AGVS alle im Markt der individuellen Mobilität tätigen Betriebe, die eine auf Qualität, Sicherheit, Ökologie und Fairness basierende Kundenausrichtung pflegen.

Mitglieder und deren Mitarbeitende

Motivation für die Mitgliedschaft im AGVS sind der Zugang zu weiterführenden Dienstleistungen, Aus- und Weiterbildungsangeboten sowie das Engagement für gemeinsame Interessen.

Mit dem Beitritt zum AGVS anerkennt das Mitglied, dass übergeordnete Brancheninter-

essen besser gemeinsam wahrgenommen werden und das Wohl aller Mitglieder über dem Wohl des einzelnen Mitgliedes steht.

Die AGVS-Mitglieder setzen sich in der Schweizer Wirtschaft, bei den Behörden, der Politik und in der Bevölkerung für ein positives und anerkanntes Image der Branche ein.

Der AGVS bildet zusammen mit seinen Mitgliedern und deren Mitarbeitenden eine Win-Win-Gemeinschaft.

Mitarbeitende in der Geschäftsstelle des AGVS und in den Sektionen

Teamwork, Transparenz, Loyalität, Fairness und Leistungswille prägen die Unternehmenskultur. Der AGVS setzt sich für die qualitative Förderung der Handlungskompetenzen aller Mitarbeitenden ein.

Die Dienstleistungen zum Nutzen des Mitgliedes haben Priorität.

Die Mitarbeitenden der AGVS-Sektionen und der AGVS-Geschäftsstelle verstehen sich als Team, pflegen die Zusammenarbeit und streben Synergien an.

Kommunikation

Der AGVS fördert den Dialog und kommuniziert aktiv, zweckmässig, transparent und ehrlich. Seine Kommunikation hat zum Ziel, den Qualitätsanspruch zu transportieren und damit das Image der Branche insgesamt zu stärken. Mit der Marke «AGVS» zeichnet sich das Mitglied aus.

Verhältnis zu den Kunden unserer Mitglieder

Der AGVS unterstützt und stärkt seine Mitglieder bei der professionellen und fairen Betreuung ihrer Kunden. Im Zentrum stehen Qualität, Ökologie, Sicherheit, Dienstleistungen und Beratung.

Finanzen

Der AGVS geht mit seinen finanziellen Ressourcen sorgfältig um und engagiert sich für eine langfristige Wertschöpfung zugunsten seiner Mitglieder. <



Kaspar Hürlimann,
Zugersee-Garage, Walchwil ZG
«Dass der AGVS seine Strategie überarbeitet hat, finde ich eine gute Sache. Der Ansatz, die

Mitglieder und weniger den Verband ins Zentrum zu rücken, ist ein Schritt in die richtige Richtung. Ausserdem finde ich es wichtig, langfristig zu denken und zu handeln.»



David Schälchli, Garage
Village AG, Basadingen TG

«Der AGVS will seinen Mitgliedern mit der angepassten Strategie besser helfen. Das finde ich löblich. Denn unsere Lage ist im Moment nicht sehr komfortabel. Mit den gesunkenen Neuwagenpreisen haben auch die Margen weiter abgenommen. Wir können nicht mehr kostendeckend arbeiten. Ausserdem müssen wir die Occasionen unter ihrem Wert verkaufen.»



Peter Baschnagel, Emil
Baschnagel AG, Windisch AG

«In der Situation, in der sich das Autogewerbe im Moment befindet, handelt der AGVS mit

der Neuauslegung der Strategie genau richtig. Die Mitglieder sollen im Vordergrund stehen, denn sie haben an der Front hart zu kämpfen. Nur gemeinsam kann man die Ziele erreichen. Wenn einer alleine strampeln muss, bringt das nicht viel.»



Urs Weibel, Autoweibel AG,
Aarberg BE

«Die neue Strategie ist auf den ersten Blick gut und hoffentlich durchdacht. Ein Schnellschuss bringt niemandem etwas. Wenn die Mitglieder nicht zufrieden sind, ist letztlich auch der Verband nicht zufrieden und so kann man nicht zusammen arbeiten.»



Beat Salzmann, Forellensee-
Garage, Zweisimmen BE

«Mit der Neuauslegung der Strategie hat der AGVS die richtige Richtung eingeschlagen. Wir Garagisten müssen noch mehr zusammenstehen und einander gegenseitig unterstützen. Das ist vor allem für die Kleinbetriebe wichtig.»



Barbara Ferrari, Garage
Ferrari SA, Bellinzona TI

«Wer eine Strategie hat, der hat auch eine Vision, und das ist grundsätzlich gut. Bei uns im Tessin ist die Lage ziemlich angespannt, vor allem was das Verhältnis zu den offiziellen Importeuren betrifft. Ausserdem haben wir mit zahlreichen Direktimporteuren zu kämpfen.»



Hanspeter von Rotz,
Autowelt von Rotz AG, Wil SG

«Die neue Strategie ist sehr gut. So weiss der Garagist, wo er steht. Positiv finde ich auch, dass der AGVS das Unternehmertum unterstützt und keinen Unterschied zwischen grossen und kleinen Betrieben macht.»



René Diserens, Garage
de Peney Diserens SA,
Peney-le-Jorat VD

«Die überarbeitete Strategie des AGVS gefällt mir gut. Alle Garagisten müssen zusammenhalten – vor allem die kleinen Betriebe, denn die Grossen werden immer mächtiger. Gemeinsam können sich die Kleinbetriebe besser wehren.»

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!



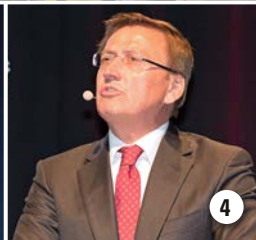
Für zusätzliche Informationen:
Technomag, 3000 Bern 5
Tel. 031 379 84 84
info@autocoach.ch



ESA-Generalversammlung, Interlaken, 25. Mai 2016

Ein schweres Jahr sehr

334,4 Millionen Franken Umsatz, 1100 Teilnehmer, ein neuer Präsident und die Erkenntnis, dass die mittelständische Organisation ESA wurde ihrem Ruf als interessante und grösste Veranstaltung des Schweizer Autogewerbes einmal mehr vollumfänglich



1 Mit 1100 Gästen war der Saal gut gefüllt 2 Überbrachte Grüsse vom AGVS: Zentralpräsident Urs Wernli 3 Kurt Aeschlimann (Präsident AGVS-Sektion Bern) 4 Konnte ein gutes Resultat verkünden: Charles Blättler 5 Der eine kommt, der andere der ESA-Geschäftsstelle Regensdorf mit Charles Blättler und Fritz Bosshard (AGVS-Sektion Zürich) 9 Nationalrat Walter Wobmann leistete auch beim Apéritif noch Überzeugungsarbeit für die Milchkuh-Initiative 10 Bekam immer die Unterstützung

Der scheidende ESA-Präsident Dr. Martin Plüss konnte trotz einem sehr herausforderndem Geschäftsjahr 2015 eine positive Bilanz ziehen: «Die ESA ist beweglicher denn je im Markt unterwegs und steht stärker da als noch vor einem Jahr.» Die von Charles Blättler, dem Vorsitzenden der ESA-Geschäftsleitung, präsentierten Zahlen unterstreichen das: Der Gesamtumsatz konnte erneut gesteigert werden und erreichte die Rekordmarke von CHF 334,4 Millionen Franken

(+1,3%). Damit lag das Resultat trotz erheblichen Preissenkungen als rasche Reaktion auf die Aufhebung der Euro-Mindestgrenze im Januar 2015 auf Vorjahresniveau. Das erlaubte der ESA, ihrer Generalversammlung am Mittwoch in Interlaken eine Verzinsung wie im Vorjahr zu beantragen, was von der Versammlung einstimmig genehmigt wurde.

Von der raschen Reaktion der ESA auf den für alle überraschenden Vorgang im Januar 2015 hätten in erster Linie die ESA-Kun-

den und deren Endkunden profitiert, sagte Blättler. Die Aufhebung der Euro-Untergrenze durch die Schweizer Nationalbank hatte jedoch hohe Abschreibungen auf dem Warenlager zur Folge und das schwache Wintergeschäft hat die Ertragslage zusätzlich geschwächt. Die ESA reagierte unter anderem mit massiven Zukäufen von schwächeren Euros und musste – begrenzt – auch stille Reserven anzapfen. Die Einkaufsorganisation für das Schweizer Auto- und Mo-

gut gemeistert

des Garagenbetriebs noch lange kein Auslaufmodell ist: Die Generalversammlung der gerecht. Reinhard Kronenberg, Redaktion



1



7



10



11

geht: Markus Hutter und Dr. Martin Pliuss 6 Stargast: Peter Reber 7 Kurz vor dem Apéritif begann es leicht zu regnen 8 Ueli Stüssel, Geschäftsführer seiner Familie: Der abtretende ESA-Präsident Dr. Martin Pliuss 11 Michael Elsässer (links), Sven Britschgi (Verein der Strassenverkehrsämter asa) und Matthias Krummen.

torfahrzeuggewerbe verfügt laut Blättler aber nach wie vor über eine starke Substanz.

Garageneinrichtung wächst

Zum erneuten Erfolg beigetragen haben praktisch sämtliche Geschäftsbereiche: Im Reifenbereich verzeichnet die ESA ein Wachstum vor allem im Segment für die Premiummarken. Der Bereich Service- und Verschleisssteile wuchs trotz zügig weitergegebenen Zusatzrabatten nach dem Euro-

zerfall knapp zweistellig. Hier ist die ESA inzwischen bereits zum drittgrössten Lieferant in der Schweiz aufgestiegen. Gewachsen ist auch der Bereich Zubehör, hier namentlich bei den Schmiermitteln. Eine verstärkte Nachfrage registrierte die ESA im vergangenen Geschäftsjahr auch im Bereich Garageneinrichtungen: Hebetchnik, Reifenservice, Diagnose und Klimageservice – überall konnte ein signifikantes Wachstum realisiert werden. Die erfolgreiche Ko-

MARDER STOP & GO®



WIR SIND
MARDERABWEHR



Serviceadresse & Hotline:
Tel. +49 (0)7631 97 27-0
E-Mail: info@stop-go.de

Bezug über den
Fachhandel

operation mit Bosch wurde 2015 in allen Sortimentsbereichen fortgesetzt.

Besonderes Augenmerk legt die ESA auch auf den neuen Geschäftsbereich eBusiness&Solutions (EBS), in welchem neu die innovationsorientierten Themenbereiche esashop.ch, die Werkstattkonzepte, Kundendienstleistungen, Partnershops sowie Digitale Geschäftsmodelle und Projekte zusammengefasst sind. Inzwischen machen die Bestellungen über den eShop knapp 60 Prozent aus.

Markus Hutter neuer Präsident

Bei sämtlichen Geschäften wurden die Vorschläge des Vorstands einstimmig angenommen. Als neuer ESA-Präsident wurde Markus Hutter aus Winterthur gewählt. Er ersetzt Dr. Martin Plüss, der nach 32 Jahren im ESA-Vorstand – davon 22 Jahre als Präsident – zurücktrat und mit Standing Ovations von den ESA-Eigentümern herzlich verabschiedet wurde. Neu in den ESA-Vorstand gewählt wurden Ivo Musch aus Altdorf für die Region Uri und Tobias Zollikofer aus St. Gallen für dessen Region.

An der Nase herumgeführt

Das Traktandum «Entlastung der verantwortlichen Organe» wurde, wie jedes Jahr, von Kurt Aeschlimann moderiert. Der Berner Oberländer führte aber alle an der Nase herum. Seine Rede begann er mit der Begrüssung «sehr geehrter Herr Bundesrat», worauf sich die Gäste diskret, aber verwundert um- und anschauten – weil gar kein Bundesrat anwesend war. Aeschlimann löste das Rätsel nach dem obligaten Werbespot für das Berner Oberland auf: Er hatte seine Rede vor zehn Jahren einfach nochmals gebracht und zeigte damit auf eine originelle Art, «wie wenig sich manchmal verändert». Der scheidende ESA-Präsident Dr. Martin Plüss konterte Aeschlimanns Fazit darauf mit einem Zitat von Goethe: «Wenn wir behalten wollen, was wir haben, dann müssen wir viel verändern.» In Sachen Lacher aus dem Publikum war damit Einstand.



Bekam am Schluss Standing Ovations: der abtretende ESA-Präsident Dr. Martin Plüss.

«Das war harte Arbeit über Jahre hinweg»

Nach 32 Jahren im ESA-Vorstand, davon 22 Jahre als Präsident, trat Dr. Martin Plüss an der ESA-Generalversammlung vom Mittwoch zurück. Damit geht eine Ära zu Ende, in der sich die ESA als wichtiger Partner der Schweizer Garagisten stark entwickelt hat.

Herr Plüss, Sie haben sich heute als ESA-Präsident verabschiedet. Macht das wehmütig?

Dr. Martin Plüss: Offen gestanden erwischen Sie mich jetzt grad in einem ziemlich emotionalen Moment. Besonders die sehr

freundlichen Worte meines Nachfolgers Markus Hutter haben mich verlegen gemacht...

Sie standen 22 Jahre als Präsident an der Spitze der ESA. Wenn wir Sie jetzt bitten, eine kurze Bilanz zu ziehen – wie sieht die aus?

Ich will jetzt auf keinen Fall unbescheiden klingen, aber ich glaube, in dieser Zeit hat die ESA erheblich Fortschritte gemacht, namentlich im Bereich der Organisation, der Prozesse, aber auch personell und in jüngster Zeit auch im Online-Bereich. Das hat die ESA an die Spitze der Branche gebracht, was natürlich in erster Linie die Leistung aller ESA-Angestellten ist.

Das war Arbeit über Jahre hinweg...

Nein – das war harte Arbeit über Jahre hinweg, die auch kein Nachlassen erlaubte. Resultat ist, dass wir heute eine unangefochtene Position innehaben. Gleichzeitig muss ich warnen – die Konkurrenz schläft nicht und so ein Vorsprung, wie wir ihn aktuell haben, ist schnell weg.

Verraten Sie uns das Geheimnis?

Langfristiges Denken. Wir stehen nicht im Dienst von Aktionären und sind deshalb auch nicht einer kurzfristigen Gewinnmaximierung verpflichtet. Uns geht es darum, unser Handeln darauf auszurichten, dem Garagisten zu helfen, seine Position im Markt zu verbessern.

Und auf der persönlichen Ebene schmerzt der Abschied auch?

Absolut. Ich bin seit 35 Jahren in verschiedenen Gremien in unserer Branche tätig. Aber hier war ich eindeutig am liebsten. Die Zusammenarbeit mit den verschiedenen Gremien innerhalb der ESA war oft hart, oft kritisch, aber immer ausgesprochen befriedigend, weil wir letztendlich immer alle am selben Strick gezogen haben.

Sie hätten es sich leicht machen und einfach in Ihrem Betrieb bleiben können. Stattdessen haben Sie sich teilweise sehr zeitintensiv für die Branche engagiert...

Das ist richtig, aber unter dem Strich haben auch ich und mein Betrieb davon profitiert. Ich hatte in dieser Zeit so viele enorm schöne Kontakte, die nicht nur mein geschäftliches, sondern auch mein privates Leben bereichert haben. Meine Firma wäre heute nicht, was sie ist, wenn all das nicht gewesen wäre.

Wie gross ist der Einfluss des Präsidenten bei der ESA eigentlich?

Das hängt stark von seiner Persönlichkeit ab...

Wenn wir jetzt bei der ESA eine Umfrage starten würden...

...dann würden Sie wahrscheinlich herausfinden, dass ich eine aktive Rolle gespielt habe. Lassen Sie es mich so formulieren: Ich bin es gewohnt, mich stark einzubringen, wenn ich mich irgendwo engagiere.

Jetzt haben Sie Ihr Amt abgegeben – und plötzlich mehr Zeit. Für das Tagesgeschäft im eigenen Betrieb in Zuchwil?

Wo denken Sie hin! Für unseren Betrieb mit 50 Mitarbeitenden haben wir länger schon einen Geschäftsführer eingestellt, der einen tollen Job macht. Die Zeit, die ich jetzt gewinne, nutze ich für mich selber. Ich gehe jetzt segeln.



Der neue ESA-Präsident Markus Hutter.

«Der Anspruch an die Qualität bleibt – das ist gut für uns»

Mit Markus Hutter wird ein langjähriger, erfolgreicher und politisch bestens vernetzter Garagist neuer ESA-Präsident. Wichtige Aufgabe für ihn und seine Kollegen im Vorstand wird sein, die Position der ESA auch im Rahmen der Digitalisierung weiter zu stärken.

Herr Hutter, als langjähriges Mitglied des ESA-Verwaltungsrats wissen Sie natürlich, wie gross der Einfluss des Präsidenten ist...

Markus Hutter: Er kann – gerade hier – viel bewegen. Martin Plüss hat das sehr eindrücklich bewiesen. Ich würde meinen Einfluss aber nicht überschätzen. Meine Funktion wird primär die eines Moderators sein, der im Dialog zusammen mit dem ESA-Verwaltungsrat, der ESA-Geschäftsleitung und unseren Partnern die beste Lösung für unsere Kunden und deren Kunden finden muss. Das wird also keine One-Man-Show.

Was ändert sich unter Markus Hutter als ESA-Präsidenten – und was bleibt gleich?

Bleiben wir realistisch – die ESA ist eine praktisch weltweit einzigartige Organisation. Sie ist hervorragend aufgestellt, verfügt über sehr gutes Personal, wird getragen von 7500 Mitinhabern und steht damit im Dienste des Schweizer Autogewerbes. Das alles muss unbedingt so bleiben. Hier gibt es absolut keinen Änderungsbedarf.

...aber die Konkurrenz schläft nicht, der Wettbewerb wird härter...

Das ist so, keine Frage. Die immer grösser werdende Herausforderung wird deshalb sein, wie wir auf die teilweise dramatisch schnellen Veränderungen der Geschäftsprozesse reagieren.

Stichwort Garagino – die Digitalisierung wird die Art und Weise verändern, wie die ESA am Markt auftritt...

Sie tut das schon heute. Gerade das Beispiel Garagino zeigt wie. Unsere Aufgabe wird es zunehmend sein, uns auch an den Endkunden zu richten und ihn zu unseren Mitgliedern, den Garagisten, zu leiten, damit dieses Geschäft künftig nicht an ihnen vorbeigeht; wir nennen das B2B2C, business to business to consumer, also von uns als Lieferanten zu unseren Kunden und von ihnen zum Endkonsumenten. Die Komplexität des ganzen Geschäfts nimmt stark zu. Gleichzeitig aber nimmt auch die Beratungsintensität zu, verbunden mit einem ständig steigenden Anspruch an die Qualität dieser Beratung. Die Grundfunktionen eines glaubwürdigen Lieferanten werden deshalb auch künftig wettbewerbsentscheidend sein. Für uns ist das beruhigend, denn hier sind wir exzellent aufgestellt. <

Klar auf Position mit Stieger Software.



Haben Sie alle Prozesse in Ihrem Garagenbetrieb auf dem Schirm? Mit den komfortablen IT-Gesamtlösungen vom Schweizer Marktführer steuern Sie Ihre Betriebsabläufe immer auf optimalem Kurs. Denn unser cleveres Dealer Management System bietet Ihnen auf Knopfdruck vollen Überblick über alle wichtigen Unternehmenskennzahlen. So gewinnt Ihr Betrieb weiter an Höhe und Sie machen in puncto Effizienz eine deutliche Punktlandung vor der Konkurrenz.

**STIEGER
SOFTWARE**

we drive your business



AEC-Newcomer-Betrieb Mai: Auto Regli, Altdorf UR

«Nach dem ur!mobil-Tag gaben wir mit dem AEC Vollgas»

Mitte April fand in Altdorf der ur!mobil-Tag statt. Ortsansässige Garagenbetriebe zeigten interessierten Bürgern was der AEC bringt. Die Aktion war ein voller Erfolg, denn viele Altdorfer liessen ihr Auto energiechecken – 31 alleine im Mai bei der Seat-Vertretung Auto Regli. **Mario Borri**, Redaktion

■ Auto Regli war einer der fünf Altdorfer Garagenbetriebe, die bei der Aktion mitmachten. Geschäftsführer Emanuel Regli: «Wir hatten den AEC bisher nur phasenweise angeboten. Am ur!mobil-Tag wurde mir klar, dass der Check ein zusätzlich kundenbindendes Instrument ist und wir gaben Gas.» So führte Auto Regli im Mai 31 AEC durch – von 0 auf 31 Checks in einem Monat. Das brachte Emanuel Regli und seinem Team den Titel «AEC-Newcomer» des Monats ein.



Foto: Urner Wochenblatt

Das Team der Auto Regli: Links hinten mit der blauen Jacke steht Geschäftsführer Emanuel Regli.

Lerneffekt für Lernende

«Dass ein Kunde nur wegen des AEC vorbeikommt, glaube ich nicht. Doch als kostenlose Zusatzleistung beim Radwechsel oder Service wird er gerne genommen», meint Emanuel Regli. Denn mit dem AEC werde den immer verbrauchssensibleren Autofahrerinnen und Autofahrern vor Augen geführt, mit wie wenig Aufwand ein grosser Spareffekt erzielt werden könne, so Regli. Einen positiven Einfluss des AEC spürt er auch bei seinen Lernenden: «Wenn die Jungen den AEC durchführen, erkennen sie die Zusammenhänge – zum Beispiel den Einfluss des Reifendrucks auf den Rollwiderstand und somit den Verbrauch – und lernen dabei.» <

AEC-Garagenbetriebe des Monats Mai

1. Garage Moderne, Bulle FR
2. Garage Walker GmbH, Altdorf UR
3. Turbotec GmbH, Altdorf UR



AEC des Monats – neues Prämienmodell

Ab sofort wird das Prämienmodell angepasst, so dass der AEC-Topf nicht mehr alleine an den Erstplatzierten ausbezahlt wird, sondern nur die Hälfte davon. Die andere Hälfte wird im Verhältnis 3 zu 2 an den Zweit- und Drittplatzierten verteilt.

Weitere Infos: www.autoenergiecheck.ch

INFO

Die Hundesicherer.

kleinmetall®



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

CHEMUWA



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



REIFEN 2016, Essen

Treffpunkt der internationalen Reifenbranche

Essen, eine graue Stadt im Ruhrgebiet, war Ende Mai vier Tage lang schillernde Welthauptstadt der Reifenbranche. 675 Aussteller aus 43 Nationen zeigten an der REIFEN 2016, was sie zu bieten haben. **Mario Borri**, Redaktion

■ Die meisten Besucher tummelten sich in Halle 3 der Messe Essen. Dort hatten die großen, international bekannten Reifenhersteller wie Pirelli, Continental, Michelin, Bridgestone oder Goodyear ihre Stände aufgebaut. Präsentiert wurden zum einen die neuesten Sommer- und Winterreifen für Personenwagen, aber auch Lastwagen-, Baumaschinen-, Töff- und Landwirtschaftsmaschinen-Pneus waren ausgestellt.

Viele Exoten

Reger Betrieb herrschte auch in den Messhallen 1 und 2 mit den großen Werkstatt-ausrüstern Bosch, Corgi, Rema Tiptop und den Felgenbrands BBS & Co. In den weiteren Hallen nahmen die Besucherströme aber markant ab. Dort stellten in Europa völlig unbekannte Reifenhersteller aus China, Indien, Pakistan, Thailand oder Rumänien aus.

REIFEN 2018 in Frankfurt

Die Reifenmesse findet alle zwei Jahre statt. Die REIFEN 2018 geht aber nicht mehr in Essen über die Bühne, sondern im Rahmen der Automechanika in Frankfurt vom 11. bis 15. September 2018.

Die Neuheiten der REIFEN 2016 finden Sie dann übrigens in der September-Ausgabe des AUTOINSIDE. <



Die Reifenhersteller spielen Fussball: Hier zelebriert Cooper das Sponsoring von Arsenal.



Chinatown in Essen: Die chinesischen Reifenhersteller haben ihre Stände zusammengelegt.



Auch Apollo macht kein Geheimnis aus der Fussball-Leidenschaft: Sie unterstützen Manchester United.

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





Aktualisierung des Branchenporträts «Das Schweizer Autogewerbe»

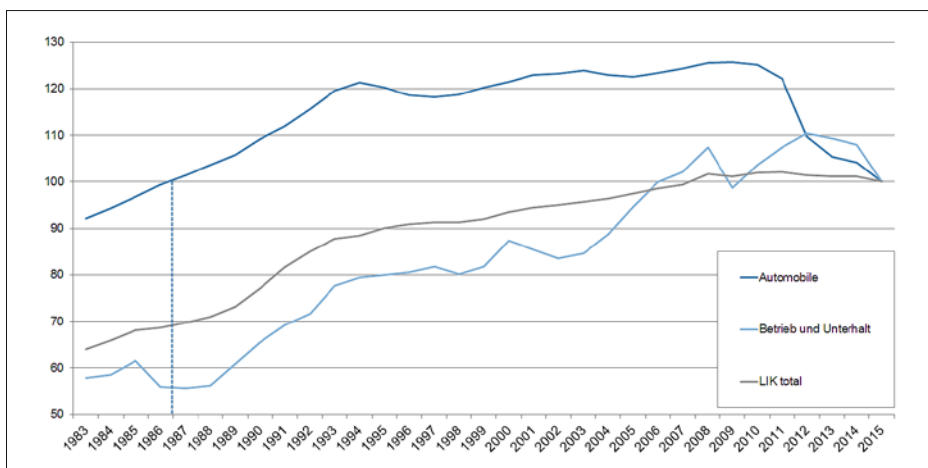
Preisabschläge befeuern Fahrzeugnachfrage

Die Mindestkursaufhebung zu Jahresbeginn 2015 führte zu einem weiteren Preisrutsch im Autogewerbe. Das Preisniveau reduzierte sich im Personenwagenhandel 2015 um über drei Prozent. Auch bei den Nutzfahrzeugen lagen die Preise signifikant tiefer als 2014. Dies veranlasste die Konsumenten zum Autokauf. Die Anzahl Neumatrikulationen und Halterwechsel stiegen erneut deutlich an. Ähnlich verlief die Entwicklung im Handel mit Nutzfahrzeugen. **Laurenz Bärtsch und Jonas Stoll, BAKBASEL**

■ Nachdem sich die Preisabschläge im Schweizer Autohandel 2014 deutlich abgeschwächt hatten, führte die Mindestkursaufhebung der Schweizerischen Nationalbank im Januar 2015 zu wieder deutlich stärkeren Preissenkungen. Neue und gebrauchte Personenwagen, Ersatzteile und Zubehör sowie Nutzfahrzeuge waren deutlich günstiger erhältlich als im Vorjahr.

Preisliche Attraktivität des Autos hat markant zugenommen

Seit 2010 fielen die Preise für Neuwagen um rund 19 Prozent. Occasionen waren 2015 sogar um knapp ein Viertel günstiger als fünf Jahre zuvor. Gleichzeitig sank das allgemeine Preisniveau in der Schweiz lediglich um 1,8 Prozent. Somit wurden Automobile nicht nur absolut günstiger, sondern auch relativ zu anderen Waren und Dienstleistungen.

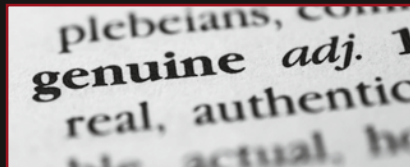
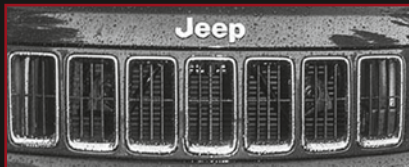


Preisentwicklung im Autogewerbe, 1983 – 2015: Indexwerte. 2015 = 100. Quelle: BFS Landesindex der Konsumentenpreise (LIK), BAKBASEL

Neben den tieferen Preisen der Fahrzeuge reduzierten sich auch deren Unterhaltskosten. So waren neben Ersatzteilen und

Zubehör auch die Treibstoffkosten deutlich günstiger als fünf Jahre zuvor. Insgesamt notierten die Preise für Personenwa-

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



gen im vergangenen Jahr im Durchschnitt auf dem Stand von 1986/1987.

Damit legte der motorisierte Individualverkehr in der Schweiz im Zeitraum der letzten fünf Jahre deutlich an preislicher Attraktivität zu, denn die Preise im öffentlichen Verkehr stiegen zwischen 2010 und 2015 um knapp 15 Prozent an. Insgesamt betrug die relative Preisveränderung zwischen motorisiertem Individual- und öffentlichem Verkehr rund 25 Prozent.

Mindestkursaufhebung führte zu Nachfrageboom bei PW...

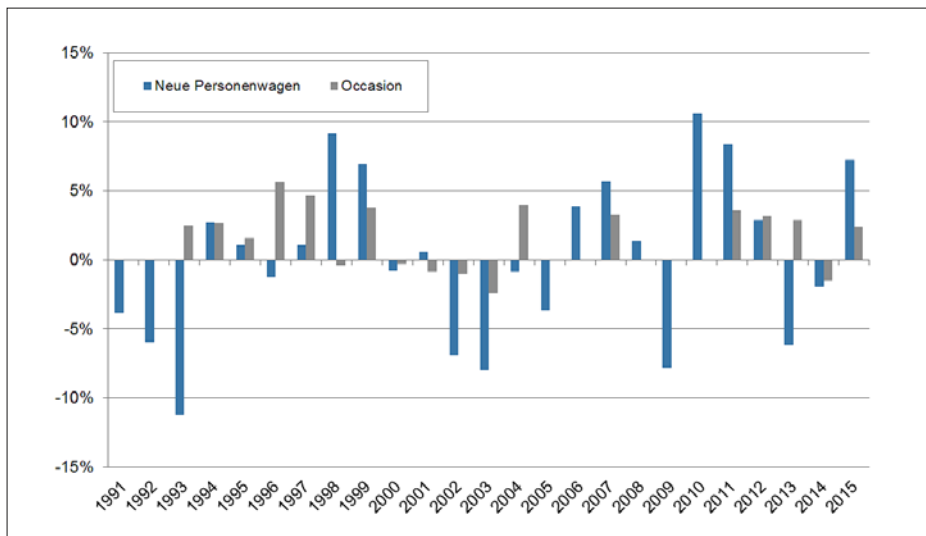
Die Preissenkungen im vergangenen Jahr als Folge der Mindestkursaufhebung trieben die Nachfrage nach neuen Personenwagen stark an. Während Sättigungseffekte in den beiden Jahren 2013 und 2014 noch zu Rückgängen bei den Immatrikulationen neuer Personenwagen geführt hatten, lösten die wieder signifikant fallenden Preise 2015 ein weiteres Boom-Jahr aus. Die Anzahl angemeldeter Neuwagen notierte nur leicht unter dem Rekordjahr 2012.

Etwas weniger dynamisch als bei den neuen Personenwagen aber mit der gleichen Tendenz verlief die Nachfrage auf dem PW-Occasionenmarkt. Nach einem deutlichen Minus bei den Handänderungen 2014 lagen diese im vergangenen Jahr wieder signifikant im positiven Bereich.

Nicht überraschend nahm der Personenwagenbestand 2015 zu (+1,7% p.a.). Auch der Motorisierungsgrad verzeichnete 2015 nach zwei Jahren mit beschaulichen Veränderungen wieder einen etwas stärkeren Anstieg, sodass im Jahresdurchschnitt 54 Prozent der Bevölkerung über ein Auto verfügten.

... aber auch bei den Nutzfahrzeugen

Sogar bei den Nutzfahrzeugen wurde trotz der unsicheren politischen und trüben wirtschaftlichen Rahmenbedingungen kräftig investiert. Ebenfalls mit markanten Preisabschlägen nahmen die Immatrikulationen je nach Fahrzeugkategorie teilweise sogar sprunghaft zu. So wurden beispielsweise 2015 rund 20 Prozent mehr Personentransportfahrzeuge neu angemeldet als im Vor-



Nachfrageentwicklung: Inverkehrsetzungen und Halterwechsel, 1990 – 2015. Wachstum in Prozent: Neuwagen = Inverkehrsetzung; Occasion = Halterwechsel (Occasion: Daten ab 1992, keine verlässlichen Daten für 2005, 2008, 2009 aufgrund von Erhebungssystemänderungen). Quelle: auto-schweiz, Eurotax, BAKBASEL

jahr, auch bei leichten Sachtransportfahrzeugen wurde mit einem Plus von 7,7 Prozent eine dynamische Zunahme registriert. Mit einem Minus von 6,5 Prozent wurde einzig bei den schweren Sachtransportfahrzeugen ein deutlich negativer Anmeldeverlauf verzeichnet.


Insgesamt nahm bei den Transportfahrzeugen der Bestand mit einem Anstieg von 3,3 Prozent deutlich stärker zu als im Durchschnitt der letzten zehn Jahre (+2,7% p.a.).

Ausblick 2016: Sättigungstendenzen setzen ein

Nach dem kräftigen Anstieg der Neuimmatrikulationen von Personenwagen im vergangenen Jahr erwartet BAKBASEL für 2016 eine Gegenbewegung. Sättigungstendenzen führen gemäss unseren Einschätzungen zu deutlich weniger Neuanmeldungen. Zwar lagen die Zulassungszahlen im Januar und im Februar noch deutlich im Plus, im März resultierte jedoch ein Minus von 7,6 Prozent, was das Quartalsergebnis leicht in den negativen Bereich drückte. Auch im April 2016 lag die Anzahl Immatrikulationen gegenüber dem Vorjahresmonat im Minus. In Anbetracht dessen, dass der Nachfrageboom 2015 erst so richtig ab dem März eingesetzt hat, zeigt diese

Entwicklung zu Jahresbeginn in Richtung der erwarteten Tendenz.

Auch für den Occasionenmarkt rechnet BAKBASEL mit einer deutlichen Verlangsamung der Dynamik, jedoch nicht mit weniger Handänderungen als 2015. <



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

INFO

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

Authentisch bleiben.

Original Ersatzteile von Chrysler, Jeep & Dodge.

FIBAG

Fibag AG
Lischmatt 17
4624 Härkingen

Kartellrechtliche Beurteilung der Händlerverträge (Teil II): Festlegung von Verkaufszielen

Wann sind Verkaufsziele kartellrechtlich problematisch?

Der AGVS informiert 2016 seine Mitglieder in mehreren Beiträgen zu Themen, welche für den Händler im Verhältnis zu seinem Vertragspartner zentral sind. Der vorliegende Beitrag greift die Frage auf, wann die Festlegung der Verkaufsziele kartellrechtlich problematisch sein kann. **Olivia Solari**, AGVS

■ Die neuen Rahmenbedingungen (KFZ-Bekanntmachung) der Wettbewerbskommission (WEKO) für den Kfz-Bereich enthalten zwar in Art. 15 Ziff. 1 Bst. b Regelungen zu den Verkaufszielen, aber die WEKO sieht diesbezüglich lediglich minimale Standards vor, um die Händler zu schützen.

I. Ausgangslage

Thematik. In den Händlerverträgen oder in den entsprechenden Anhängen schreibt der Generalimporteur/Hersteller (zusammen: Lieferant) dem Autohändler Verkaufsziele vor. Diese werden regelmässig einmal pro Jahr vom Lieferanten einseitig festgelegt, zumeist erhöht. Die Auszahlung des Bonus setzt bei vielen Marken erst bei einem Erreichungsgrad von 70 bis 80 Prozent ein. Wer folglich darunter fällt, geht leer aus.

Problematik. Oftmals lassen sich die vom Lieferanten gesteckten Ziele kaum umsetzen, da dieser teilweise unrealistische Erwartungen an die Aufnahmefähigkeit des Marktes hat. Erschwerend kommt für das AGVS-Mitglied hinzu, dass der Lieferant die Vorgaben an die Händler von Jahr zu Jahr einseitig anhebt. Dies kann dazu führen, dass letztlich die Wettbewerbsfähigkeit der Händler vor allem im grenzüberschreitenden Wettbewerb, aber auch gegenüber anderen Marken, abnimmt.

Interessenlage. Für Händler ist es essentiell, dass ihnen nicht unrealistische Zielvorgaben gemacht werden. Wenn die Verhandlungsmacht des Lieferanten eine solche Korrektur nicht erlaubt, so ist der Händler zumindest auf Rabatte vom Lieferanten angewiesen, um die Zielerreichung überhaupt ernsthaft anstreben zu können. Scheitert ein Interessenausgleich auf dem Primärmarkt («Sales»), so muss der Händler zum Überleben Gewinne aus dem Sekundärmarkt («Servicegeschäft») für Preisnachlässe verwenden. Der vom Lieferanten abhängige Händler muss somit faktisch auf eine Art «Quersubventionie-

rung» auf eigene Kosten zurückgreifen, um die Verkäufe mit Rabatten zu fördern – und so die Zielvorgaben zu erreichen.

Der Lieferant verfolgt demgegenüber in erster Linie einen möglichst hohen Absatz seiner Fahrzeuge. Um dies umzusetzen, werden die vom Lieferanten bestimmten Händler entsprechend unter Druck gesetzt. Das Antreiben zu Höchstleistungen ist an und für sich legitim, sofern das AGVS-Mitglied in seiner unternehmerischen Freiheit nicht ohne zwingenden Grund eingeschränkt wird.

II. Rechtliche Lage

Kartellrechtliche Schranken. Das Kartellgesetz verbietet einem marktbeherrschenden Unternehmen, seine Marktmacht zu Lasten seiner Vertragspartner auszunützen. Als marktbeherrschende Unternehmen gelten auch Lieferanten, von denen AGVS-Händler aufgrund marktstruktureller Eigenschaften abhängig sind. Der Missbrauch einer solchen Marktstellung kommt insbesondere in folgenden Erscheinungsformen vor:

Unzulässige Zielvorgaben. Unangemessene Konditionen können vorliegen, wenn der Lieferant Jahreszielvorgaben einseitig anhebt, um etwa vertragliche Risiken ohne eigene Leistung auf den Händler abzuwälzen oder um einen Kündigungsgrund zu bewirken, um einen «ungehorsamen» Händler aus dem Markt zu werfen. Ebenfalls unzulässig ist es, durch eine Erhöhung der Jahresziele den Händler von alternativen Bezugsquellen im Ausland abzubringen.

Unzulässige Rabattpolitik. Unangemessene Konditionen können auch dann vorliegen, wenn gemäss Vertrag Rabatte oder andere Vorteile nur dann gewährt werden, wenn der Händler seine Fahrzeuge ausschliesslich beim zugewiesenen Lieferanten bezieht und keine anderen Bezugsquellen berücksichtigt. Die Rabattgestaltung des Lieferanten muss transparent und linear ausgestaltet sein. Eine Rabattpolitik, die den Händler davon abhält, auf andere Bezugsquellen zurückzugreifen, ist hingegen oftmals kartellrechtswidrig.

III. AGVS-Empfehlungen

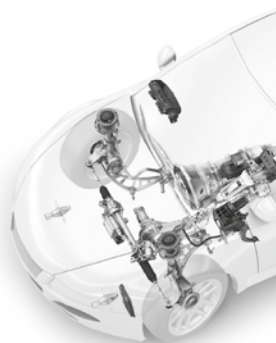
Verdacht. Sollten die Ihnen vorgelegten Verkaufsziele unrealistisch sein oder nicht das Ergebnis von fairen Verhandlungen, empfehlen wir Ihnen, dies zu dokumentieren und sich anschliessend bei ihrem Händlerverband zu melden. Sollten Sie keinen Händlerverband haben, steht Ihnen der Rechtsdienst des AGVS gerne zur Verfügung.

Beratung. Der jeweilige Händlerverband wird sich zusammen mit dem AGVS dafür einsetzen, dass unfaire Verkaufsziele korrigiert werden. Dafür sind wir und auch Ihr Händlerverband auf eine rechtzeitige Information angewiesen. <

Im AUTOINSIDE 4/2016 wurde die Zulässigkeit von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) des Lieferanten (Hersteller/Generalimporteurs) behandelt.

IHR SPEZIALIST
FÜR GETRIEBE,
LENKUNGEN
UND ACHSEN.

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



FIGAS – Ihr Branchenprofi

Verbuchung von Prämien auf Lagerfahrzeugen

Der Umfang an Prämien auf Fahrzeugen ist im vergangenen Jahr rekordmässig hoch ausgefallen. Auch auf Fahrzeugen, die sich Ende Geschäftsjahr noch an Lager befanden, sind teils hohe Prämien ausgeschüttet worden. Wurden diese Prämien buchhalterisch nicht korrekt abgegrenzt, dürfte der Gewinnausweis im 2015 zu hoch ausgefallen sein. **Andreas Kohli, FIGAS**



Solange das Fahrzeug nicht verkauft ist, dürfen Prämien nicht erfolgswirksam verbucht werden.

■ Europrämien, Aktionsprämien, Immatikulationsprämien, Lagerschutzprämien, Demoprämien und so weiter. Im 2015 sind diese Prämien reichlich geflossen. Wurden die Fahrzeuge bereits im 2015 verkauft und fakturiert, ist primär darauf zu achten, dass per Ende des Geschäftsjahres die ausstehenden Prämien abgegrenzt werden. Wesentlich kritischer sind jedoch die bereits ausbezahlten Prämien, wenn sich das Fahrzeug am Ende des Geschäftsjahres noch am Lager befindet. Solange das Fahrzeug nicht verkauft ist, dürfen nämlich diese Prämien nicht erfolgswirksam verbucht werden. Dies führt in der Praxis oft zu Abgrenzungsproblemen.

Verbuchungsvarianten

Werden Fahrzeugprämien buchhalterisch direkt beim Fahrzeugbestand in Abzug gebracht, ergeben sich keine Abgrenzungsprobleme. Die korrekte Verbuchung ist jedoch recht anspruchsvoll und fehleranfällig. Diese Variante wird vorwiegend von grösseren Betrieben angewendet.

Bei den meisten Betrieben werden solche Prämien jedoch über die Erfolgsrechnung als Aufwandminderung verbucht.

Dies ist zwar einfacher, erschwert jedoch die korrekte Abgrenzung für den Jahres- oder Zwischenabschluss. Die Prämien müssen für den Abschluss beim Lagerbestand in Abzug gebracht werden. Auch möglich ist eine Verbuchung über die transitorischen Passiven. Diese Variante hat den Vorteil, dass die privilegierte Warenreserve höher ausgewiesen werden kann.

Ermittlung der Abgrenzung

Oft werden Prämien im Wagenbuch erfasst. In diesen Fällen kann das Total der Prämien auf den Lagerfahrzeugen ausgedruckt oder zumindest einzeln abgefragt werden. Schwieriger wird es allerdings, wenn die Prämien nicht konsequent oder gar nicht im Wagenbuch erfasst werden. Immerhin bieten einige Importeure die Möglichkeit, über das Internetportal sämtliche bereits erhaltenen Prämien pro Fahrzeug abzufragen.

Stehen weder Wagenbuch noch Importeursangaben zur Verfügung, müssen Alternativen gesucht werden. Bereits eingelöste Fahrzeuge können mit dem Bewertungsprogramm von Eurotax oder Auto-i-dat bewertet werden (Einkauf exkl. MwSt). Mit

diesem Wert sind auch die bereits erhaltenen Prämien berücksichtigt. Allenfalls noch ausstehende Prämien bei der Ablieferung an den Endkunden müssten grundsätzlich auch noch berücksichtigt werden. Für Fahrzeuge, die zum Bewertungszeitpunkt noch nicht sechs Monate eingelöst waren, ist eine Bewertung mittels Bewertungsprogramm oft nicht zweckmässig. Bei diesen Fahrzeugen wie auch bei nicht immatrikulierten Fahrzeugen empfiehlt sich eine angemessene Erhöhung der Wertberichtigungen, um einen unverhältnismässigen Aufwand zur Eruierung der exakten Prämienhöhe zu vermeiden.

Sind die Prämien im Geschäftsjahr 2015 nicht korrekt abgegrenzt worden, könnte sich dies im laufenden Geschäftsjahr rächen. Besonders gefährlich wird es, wenn aufgrund eines zu positiv ausgewiesenen Ergebnisses Investitionsentscheide gefällt werden, die sich danach nicht rentabilisieren lassen. Ist bei Ihnen alles korrekt gelaufen? Haben Sie noch Fragen zu Abgrenzungen oder Bewertungen? Rufen Sie uns an! Die Spezialisten der FIGAS Autogewerbe-Treuhand der Schweiz AG beraten Sie gerne. <



Dario Cologna
Weltmeister, Olympiasieger
und Schweizer Sportler des
Jahres 2013

**«Ich bin bereits
AEC-Botschafter – werden
Sie es auch!»**

Spass haben am Fahren und gleichzeitig etwas für die Umwelt und das Portemonnaie zu tun, ist nicht nur ein Fall für Dario Cologna, sondern auch für Ihre Kunden.

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

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

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

ecodrive®
clever fahren

Partnerschaft AGVS und Groupe Mutuel: Personenversicherungen aus einer Hand

Win-win für alle Seiten

Dank der Rahmenvereinbarung mit der Groupe Mutuel haben Sie als AGVS-Mitglied exklusive und sehr vorteilhafte Bedingungen bei Personenversicherungen: bei Krankentaggeld und UVG-Zusätzen mit einem optimal auf die Bedürfnisse abgestimmten Versicherungsschutz. Christian Feldhausen, Groupe Mutuel

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

Krankentaggeld ist sinnvoll

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

Mit einer Krankentaggeldversicherung können Sie dieses Risiko budgetieren und den Lohn des Mitarbeitenden gewährleisten. Der Lohn wird vom Versicherer bis zur Rückkehr an den Arbeitsplatz bzw. zur Auszahlung einer IV- oder BVG-Rente bezahlt. Dies ist auch eine Sozialleistung, die zur Bindung ans Unternehmen beiträgt!

Beim Gesundheits- und Absenzenmanagement unterstützen Sie die Spezialisten der Groupe Mutuel mit dem eigens entwickelten CorporateCare-Konzept, um Absenzen erst gar nicht entstehen zu lassen bzw. die rasche Rückkehr an den Arbeitsplatz zu fördern (mehr dazu: www.corporatecare.ch).

Das Plus für die Unfallversicherung

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

- Erhöhung des durch die obligatorische Unfallversicherung UVG versicherten Lohns (80%) bis auf 100%
- Erhöhung des durch die obligatorische Unfallversicherung versicherten Maximallohns (CHF 148 200.-)
- Leistungen bei Invalidität oder Todesfall
- Deckung der UVG-Reduktionen bei schwerem Verschulden des Versicherten, aussergewöhnlichen Gefahren oder Wagnissen
- Unbegrenzte Deckung der Behandlungskosten weltweit, Spitalaufenthalt in halbprivater oder privater Abteilung.

Über die Bücher gehen

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



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

- grosse Palette an KVG- und VVG-Produkten
- Kombinationsrabatt bei Abschluss mehrerer Produkte
- Ratenzahlung der Prämie ohne Zuschlag
- Verzicht auf Kündigungsrecht infolge Schadenfalls
- CorporateCare: Absenzzkosten eindämmen dank unserer Spezialisten
- innovative Versicherungsergänzungen: zum Beispiel Versicherungsdeckungen für Wiedereingliederung,



Kontakt

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

www.groupemutuel.ch/unternehmen

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



innova überzeugt mit individueller Beratung und ausgezeichnetem Service

Vorteilhafte Versicherungs- lösungen für AGVS-Mitglieder

■ Mit *innova*, als starke Versicherungspartnerin an Ihrer Seite, sichern Sie Ihr Unternehmen gegen die Risiken der gesetzlichen Lohnfortzahlungspflicht ab. Dank dem Rahmenvertrag zwischen dem AGVS und *innova* profitieren Sie als AGVS-Mitglied von attraktiven Prämien. Sie und Ihre Arbeitnehmer erhalten attraktive Rabatte auf Krankenzusatzversicherungen.

100 Prozent kalkulierbares Risiko für KMU

Mitarbeiter sind das wichtigste Kapital jeder Unternehmung – sie tragen zum wirtschaftlichen Erfolg bei. Doch kein Unternehmen ist vor unvorhersehbaren Ereignissen geschützt: Fallen Mitarbeiter durch

Krankheit am Arbeitsplatz aus, muss ihr Lohn während einer zeitlich begrenzten Frist weiterbezahlt werden. *innova* bietet für diesen Fall eine schlanke Lohnausfallversicherung. Davon profitieren Sie:

- Einfache und standardisierte Versicherungslösung
- Besonders vorteilhafte Konditionen
- Wirkungsvolles Leistungsmanagement
- Individuelle Prämienkalkulation
- Kostenloses Case Management.

Das Case Management ist integrierter Bestandteil der *innova*-Lohnausfallversicherungen. Das Ziel dieser individuellen Betreuung ist die rasche und nachhaltige Wiedereingliederung erkrankter Mitarbeiter. <

Geld für den Nachwuchs

Für alle AGVS-Mitglieder, die neu *innova*-Kunden werden, spenden wir 100 Franken an die Lehrlingsausbildung. Ein Versicherungswechsel zu *innova* lohnt sich also gleich doppelt: Sie profitieren von attraktiven Prämien und den Vorzügen des Rahmenvertrags zwischen *innova* und dem AGVS und investieren damit gleichzeitig in die Zukunft Ihrer Branche.



INFO

Rundum-Service für Garagisten.

Profitieren Sie von der *innova*
Lohnausfallversicherung.

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

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



Eine Zusammenarbeit mit Ihrer ESA lohnt sich!

- Regionale Nähe dank 8 Standorten in der Schweiz
- Digitaler Innovationsführer mit zeitgemässen Konzeptlösungen
- Die Nr. 1 im Bereich Reifen
- Schlagkräftige und zuverlässige Logistik
- le GARAGE – die partnerschaftlichen Mehrmarkengaragen

ESA
Maritzstrasse 47
3401 Burgdorf
Tel. 034 429 05 10
Fax 034 429 08 88

esashop.ch | esa.ch

Meine
ESA+ 
Zusammen sind wir stark

Parlament genehmigt sogenannte vereinfachte Zulassung von Autos aus der EU

Bedenken des AGVS ignoriert

■ SRH. Neue Autos, die in der EU genehmigt wurden, sollen in der Schweiz ohne Prüfung durch das Strassenverkehrsamt in Verkehr gesetzt werden können.

Nach dem Nationalrat hat sich auch der Ständerat dafür ausgesprochen – mit 22:6 Stimmen bei 5 Enthaltungen. Die Motion des ehemaligen Nationalrats Christophe Darbellay (CVP/VS) wurde damit an den Bundesrat überwiesen. Dieser muss nun einen Gesetzesentwurf erarbeiten, der eine einfachere Zulassung von Autos aus der EU ermöglicht. Die Änderung soll Neuwagen betreffen sowie Fahrzeuge bis zu einem Alter von maximal zwölf Monaten mit einem Kilometerstand von bis zu 2000 Kilometern. Darbellay hatte im Nationalrat geltend gemacht, mit der Abschaffung der strassenverkehrsamtlichen Prüfung für solche Autos könnten unnütze Kosten vermieden und Bürokratie abgebaut werden.

Der AGVS, der TCS, auto-schweiz wie auch Umweltverbände (VCS, WWF) lehnten die Motion aus Gründen des Umweltschutzes und der Sicherheit ab. «Die vereinfachte Zulassung von in der EU genehmig-

ten Neufahrzeugen ohne strassenverkehrsamtliche Prüfung an den Zulassungsschaltern verringert den Schutz der Konsumenten vor unbewussten oder gar vorsätzlichen Täuschungen», erklärt AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli. Die korrekte Identifikation von importierten Fahrzeugen ist für eine einwandfreie Datenqualität der Mofis-Datenbank wichtig. Diese bildet die Basis für Motorfahrzeugbesteuerung, Halterwechsel, Fahrzeugüberprüfungen beim Strassenverkehrsamt und durch die Polizei sowie bei Rückrufaktionen. Die faktische Selbstdeklaration von importierten Fahrzeugen macht die Qualitätssicherung der Daten zunichte. «Fehler können so frühestens nach der ersten amtlichen Prüfung, also nach fünf bis sechs Jahren, erkannt werden», so Urs Wernli. <

Der Kampf für das Gewerbe

Der AGVS wandte sich im Vorfeld der Abstimmung im Ständerat in einem gemeinsamen Brief mit dem TCS an die Parlamentarier im Stöckli und ging am Tag vor der Debatte mit einer Medieninformation an die Öffentlichkeit. Die Ständeräte, 33 von 46 waren bei der Abstimmung anwesend, hatten für die Argumente zugunsten des einheimischen Gewerbes sowie der Sicherheit auf Schweizer Strassen und des Umweltschutzes offensichtlich kein Gehör.

INFO

AGVS | UPSA
Auto Gewerbe Verband Schweiz
SEKTION ST.GALLEN-APPENZEL
UND FÜRSTENTUM LIECHTENSTEIN

AGVS-Ausbildungszentrum
Lerchenalstrasse 2
9016 St.Gallen

Schulleiter für AGVS-Ausbildungszentrum St.Gallen

In dieser anspruchsvollen und abwechslungsreichen Führungsfunktion sind Sie hauptsächlich zuständig für:

- Personelle und fachliche Führung der unterstellten Mitarbeiter
- Budgeterstellung für den Schulbetrieb mit 7 Instruktoren, 700 Lernende und 30 Automobil diagnostiker
- Subventionsabrechnungen z.Hd. der entsprechenden Kantone
- Gesamte Buchhaltung für den Schulbetrieb der Grund- und Weiterbildung sowie der Liegenschaft
- Erstellen des Jahresabschlusses
- Erstellen von Weiterbildungsangeboten für das Garagengewerbe
- Kursorganisation für Grund- und Weiterbildung
- Organisieren von Ausstellungen für die Rekrutierung von Lernenden
- Sicherstellung der Ausbildungen gemäss den entsprechenden Reglementen / Verordnungen
- Bereitstellung der Räumlichkeiten für das Qualifikationsverfahren

Eine Ausbildung im Automobilgewerbe ist die Grundvoraussetzung für diese Stelle. Weiter verfügen Sie über eine mehrjährige Führungssowie Berufserfahrung und bringen betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse mit.

Sie sind belastbar und besitzen ein analytisches Denkvermögen. Mit Ihrer ausgeprägten Sozialkompetenz schaffen Sie es, Ihr Team für Ihre Vorhaben zu begeistern. Sie werden von einer 30% Sekretariatsstelle unterstützt.

Wir bieten Ihnen eine anspruchsvolle Führungsaufgabe, bei der Sie sich beruflich weiterentwickeln können. Es erwartet Sie ein modernes Arbeitsumfeld, gute Sozialleistungen sowie eine marktgerechte Besoldung.

Für weitere Auskünfte wenden Sie sich an unseren Schulleiter P. Stehle, Telefon 071 280 88 33.

Ihre Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte bis **15. Juli 2016** an:

Roland Leirer, Berufsbildungsobmann, Schachen 654, 9063 Stein



BMC Air Filter

HIGH PERFORMANCE AIR FILTERS

- ✓ Höherer Luftdurchlass
- ✓ Bessere Leistung
- ✓ Wiederverwendbar
- ✓ Lange Lebensdauer

CAREX Autozubehör AG
Felbenstrasse 14 • CH-9403 Goldach
Telefon 071 844 07 00 • Fax 071 844 07 07
carex@carex.ch • www.carex.ch

Nach der Milchkuh-Initiative und der NAF-Debatte im Nationalrat

«Müssen für bessere Strassenfinanzierung kämpfen»

Mit deutlichen Verbesserungen beim Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds (NAF) kommt der Nationalrat den Strassenbenutzern deutlich weiter entgegen als der Ständerat. Linke und Grüne versuchten zu blockieren, scheiterten aber mit ihrem Rückweisungsantrag. Reinhard Kronenberg, Redaktion



AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli erwartet einen harten Abstimmungskampf um den NAF.

■ **Urs Wernli, im Rahmen der Debatte um den NAF wollten Linke und Grüne im Nationalrat die Gelder für die Strasse kürzen. Dies, obschon man im Abstimmungskampf um die Milchkuh-Initiative gesagt hatte, dass man beim NAF genug Geld für die Strasse zur Verfügung stellen würde.**

Urs Wernli: Das war nicht anders zu erwarten. Es ist eine ideologisch geprägte Grundhaltung bei den Linken und Grünen.

Neuaufgabe der Vignetten-Diskussion

Bundesrätin Doris Leuthard machte dem Nationalrat klar, dass die beschlossene Finanzierung nicht für alle Projekte bis 2030 reichen würde – und wies darauf hin, dass man sich früher oder später erneut über eine Erhöhung des Vignetten-Preises Gedanken machen müsse.

Da vergisst mancher, was im Abstimmungsmodus gesagt wurde und man kehrt zurück zur Ablehnung der Strasse und zur Förderung der Schiene.

Bei der Erhöhung des Benzinpreises wird man um die zusätzlichen vier Rappen wohl nicht herkommen?

Das ist gut möglich. Der AGVS kann sich einer Erhöhung von maximal 4 Rappen anschliessen, sofern dem Strassenverkehr mindestens 60 Prozent der Mineralölsteuer zukommen werden – und sofern natürlich die Erträge aus Automobilsteuer und Besteuerung von Elektrofahrzeugen sowie der Ertrag aus der Autobahnvignette voll in den NAF kommen.

Die Vorlage geht jetzt mit einigen Differenzen zurück an den Ständerat. Wie gross ist Ihre Hoffnung, dass die jetzt vom Nationalrat

angebrachten Verbesserungen auch tatsächlich in der Vorlage verbleiben?

Da bin ich zuversichtlich. Der Ständerat hatte ja schon eine diskutierbare Variante zusammengestellt, die dann aber im Nationalrat keine Mehrheit fand. Aber vergessen wir nicht: Es folgt dann noch eine Volksabstimmung. Da müssen wir auch wieder mit vollem Elan für die bessere Strassenfinanzierung kämpfen. <

Die wichtigsten Beschlüsse im Nationalrat:

- Der zweckgebundene Anteil aus den Erträgen der Mineralölsteuer zu Gunsten der Strassenfinanzierung wird in der Verfassung verankert.
- Der Mineralölzuschlag erhöht sich um 4 Rappen auf 34 Rappen pro Liter.
- Dem Strassenverkehr soll 60 Prozent der Mineralölsteuer zukommen, um die Planungssicherheit zu erhöhen.
- Die Automobilsteuer, die heute der allgemeinen Bundeskasse zufließt, wird künftig vollumfänglich zur Finanzierung von Strassenprojekten verwendet. Sie wird gleichzeitig nicht in künftige Sparrunden des Bundes miteinbezogen.
- Die Einnahmen aus der Auto-Vignette werden vollumfänglich für die Finanzierung der Strasse aufgewendet.
- Auf Elektrofahrzeuge wird künftig eine Pauschalabgabe erhoben.
- Die Kompetenz, die Mineralölsteuer der Teuerung anzupassen, verbleibt auch künftig beim Parlament und wird nicht auf den Bundesrat übertragen.

Damit schuf der Nationalrat gerade bei der Finanzierung teilweise erhebliche Differenzen zum Ständerat, an den die Vorlage jetzt zurückgeht.

Pick-up +  = Goldesel

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

HIRSCHI AG
Zieht.

Das Team des AGVS trieb einen Nachmittag lang Schafe ein und förderte so den Teamgeist.

Tierische Team-Challenge des AGVS

Teamarbeit bringt Erfolg

■ Die diesjährige Team-Challenge des AGVS fand im solothurnischen Bolken mit tierischer Unterstützung statt. Um den Teamgeist zu fördern, hatte sich das Team von bonne idee etwas Wunderbares überlegt. Beim strategischen Schafeintreiben werden die Zusammengehörigkeit des Teams gefördert und die Teilnehmenden gefordert. In fünf Gruppen

unterteilt erhielt das Team des AGVS verschiedene Aufgaben, um die nach Farben sortierten Schafherden einzutreiben.

Zuerst folgte die Instruktion der Hirtin und Schafzüchterin, die mithilfe des Schäferhundes doch einen kleinen Vorteil hatte. Anschliessend war es am jeweiligen Team, die Schafe rauszulassen, zu formatieren und nach

dem Parcours wieder ins entsprechende Gehege zu treiben. Das gesamte AGVS-Team hatte an diesem tierischen Nachmittag Riesenfreude und beendete den Anlass mit einem selbstgemachten Apéro der Anbieter auf dem Bauernhof. <

www.une-bonne-idee.ch

FIGAS – Ihr Branchenprofi
professionell – diskret – persönlich



BranchenProfi

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

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

Ein Unternehmen der OBТ Gruppe

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

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

BVG Zins 2016

Obligatorisch 1.25%

PK MOBIL 2.25%

+1%

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

PK MOBIL
CP

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

Sicher unterwegs in die Zukunft

AGVS gibt Innovations-Monitoring in Auftrag

«Garagist soll erste Kontaktstelle für Autofragen bleiben»

Es fahren immer mehr Autos auf den Schweizer Strassen, dennoch ist das wirtschaftliche Umfeld für Garagisten in den letzten Jahren zunehmend zäh geworden. Entsprechend sucht der AGVS nach zusätzlichen Geschäftsfeldern für seine Mitglieder. AUTOINSIDE hat sich mit Markus Aegerter von der AGVS-Geschäftsleitung über die Garage der Zukunft unterhalten. Sascha Rhyner, Redaktion



Markus Aegerter, Bereichsleiter Dienstleistungen und Aftersales.

■ **Herr Aegerter, Sie haben 2015 Informationsveranstaltungen zum Thema Carsharing durchgeführt. Wie beurteilen Sie das Interesse der Garagisten am Thema?**

Markus Aegerter: Die Veranstaltungen waren mit einer Ausnahme alle sehr gut besucht. Das ist für mich ein Zeichen, dass viele Garagisten erkannt haben, dass das klassische, bisher betriebene Geschäft der Herstellung, des Imports, des Verkaufs und der Reparatur von Fahrzeugen mittelfristig durch neue Modelle ergänzt wird. Carsharing ist eines davon. Zur

Zeit suchen wir mit den bekanntesten Anbietern auf dem Schweizer Markt Lösungen, wie auch die AGVS-Garagisten mit ihren Fahrzeugen und ihren teilweise Top-Standorten mitpartizipieren könnten.

Beim Institut für Wirtschaftsinformatik der Universität St. Gallen haben Sie u.a. ein Innovations-Monitoring in Auftrag gegeben. Können Sie die Aufgabenstellung etwas genauer umschreiben?

Es geht hier um die rasante Digitalisierung in der Welt der individuellen Mobilität, auch bekannt unter dem Begriff «Smart Mobility». Diese stellt eine enorme Herausforderung für das Garagengewerbe dar. Der AGVS will dazu in Zusammenarbeit mit der HSG durch eine intensive Beobachtung der relevanten Märkte alle beachtenswerten Neuigkeiten und Projekte erfassen. Diese werden dann in Reporting-Instrumenten regelmässig aufgelistet, bewertet und kommentiert.

Welche Bereiche umfasst das Thema «Smart Mobility» aus Ihrer Sicht?

Unter dem Begriff «Smart Mobility» werden verschiedene Themen zusammengefasst: So zum Beispiel das Sammeln von Personen- und Fahrzeugdaten durch die zunehmende Vernetzung aller Verkehrsteilnehmer, aber auch technologische Entwicklungen wie die autonom fahrenden Autos oder die zunehmende Elektrifizierung der Fahrzeuge. Besonders interessant ist auch das sich ändernde Mobilitätsverhalten. Weg vom Besitz, hin zur temporären Nutzung! Toyota als grösster Automobilhersteller der Welt oder kürzlich auch der saudische Staat würden nicht Milliarden Dollars in Carsharingmodelle wie UBER investieren, wenn man nicht an die Zukunft solcher Innovationen glauben würde. Mobility On De-

mand ist das Stichwort, die durch die Smart Mobility überhaupt erst möglich wird.

Was ist der konkrete Nutzen aus den HSG-Studien für den Business-Alltag des einzelnen Garagisten?

Im Innovations-Monitoring werden die für das Garagengewerbe in der Schweiz relevanten Themen erfasst. Zeitgleich erarbeiten wir im Projekt «Referenzmodell Zukunftsgarage 2025», das wir in einem echten Garagenbetrieb durchführen, konkrete Handlungsempfehlungen für unsere Mitglieder. Diese werden wir dann in geeigneter Form veröffentlichen.

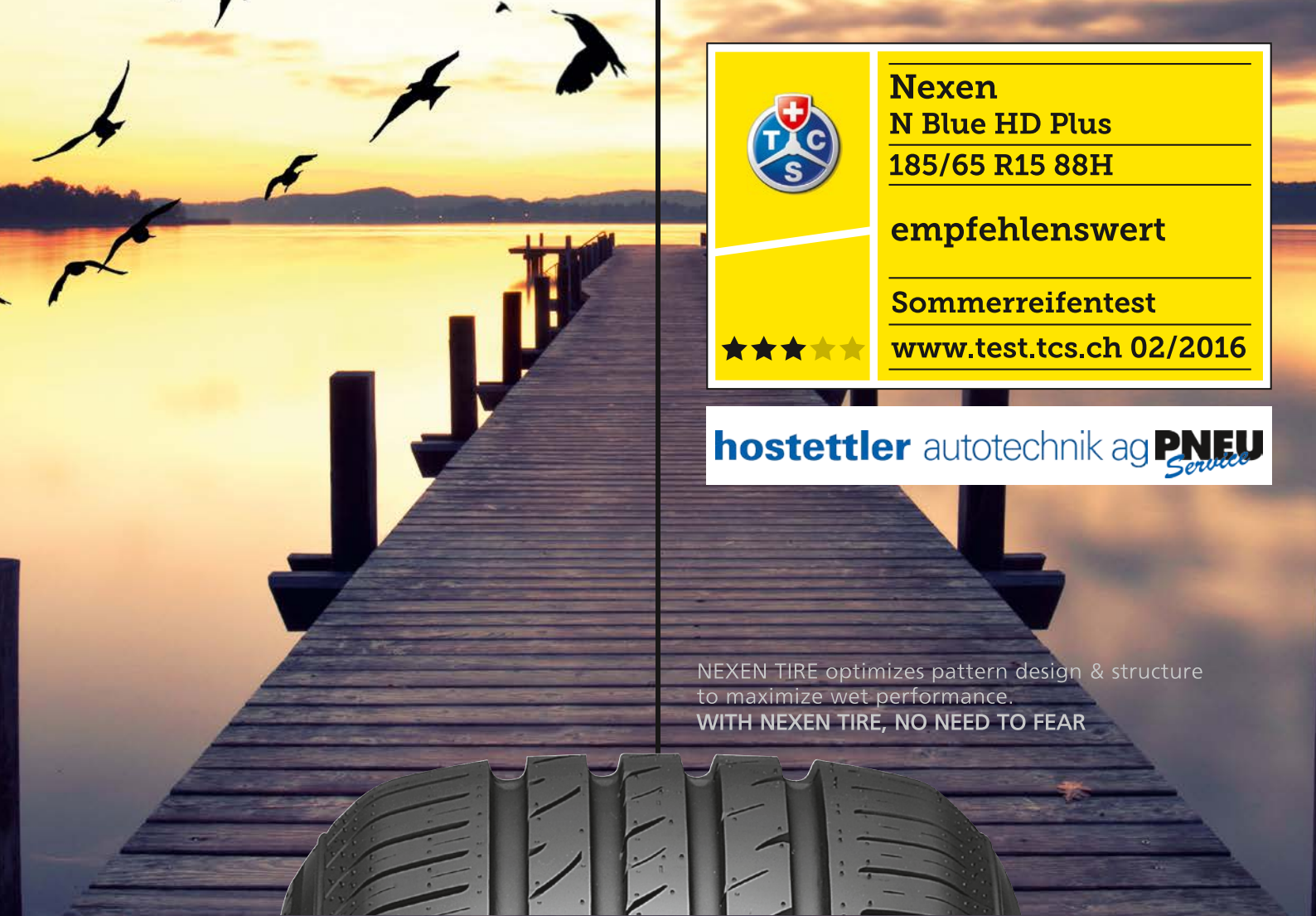
Wann ist mit konkreten Ergebnissen aus der Studie zu rechnen?

Die Arbeiten wurden im Juni gestartet und dauern in einer ersten Phase bis gegen Ende Jahr. Ergebnisse im Sinne der im Innovations-Monitoring gemachten Reportings werden sicher laufend über die AGVS-Website oder im AUTOINSIDE veröffentlicht. Konkrete Handlungsempfehlungen folgen sobald vorliegend.



Der Garagist wird immer mehr zum Mobilitätsberater. Wie skizzieren Sie, ohne jetzt schon die Ergebnisse der Studie zu kennen, die Garage der Zukunft?

Innovative Garagisten-Unternehmer von morgen müssen meiner Ansicht nach zu Anbietern flexibler Mobilitätslösungen werden! Dazu gehört nicht nur das Verkaufen und Reparieren von Autos, sondern Angebote aller Art, welche die individuelle Mobilität ermöglichen. Das schliesst auch Lösungen für den Warentransport ein, der sich künftig auch massiv ändern wird. Als Mobilitätsberater verkauft der Zukunftsgaragist immer die richtige Lösung! Und dass er die «Fahrzeuge» in seinem Sortiment auch warten und reparieren kann, versteht sich von selbst. Heute ist der Garagist der erste Ansprechpartner für fast alle Autofragen. Wir wollen sicherstellen, dass er auch morgen noch erste Kontaktstelle zu allen Fragen der individuellen Mobilität sein wird. <



Nexen
N Blue HD Plus
185/65 R15 88H

empfehlenswert

Sommerreifentest



www.test.tcs.ch 02/2016

hostettler autotechnik ag **PNEU**
Service

NEXEN TIRE optimizes pattern design & structure to maximize wet performance.
WITH NEXEN TIRE, NO NEED TO FEAR

Schützen Sie Ihre Lernenden und sich mit dem Safety Bag!

AKTION gültig vom 4.7. – 8.9.2016

Safety Bag **ohne** Sicherheitsschuhe:
BAZ-Mitglieder 59.– 89.– | Nichtmitglieder **89.– 114.–**

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



Safety Bag



Inhalt Safety Bag kann von der Abbildung abweichen.

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

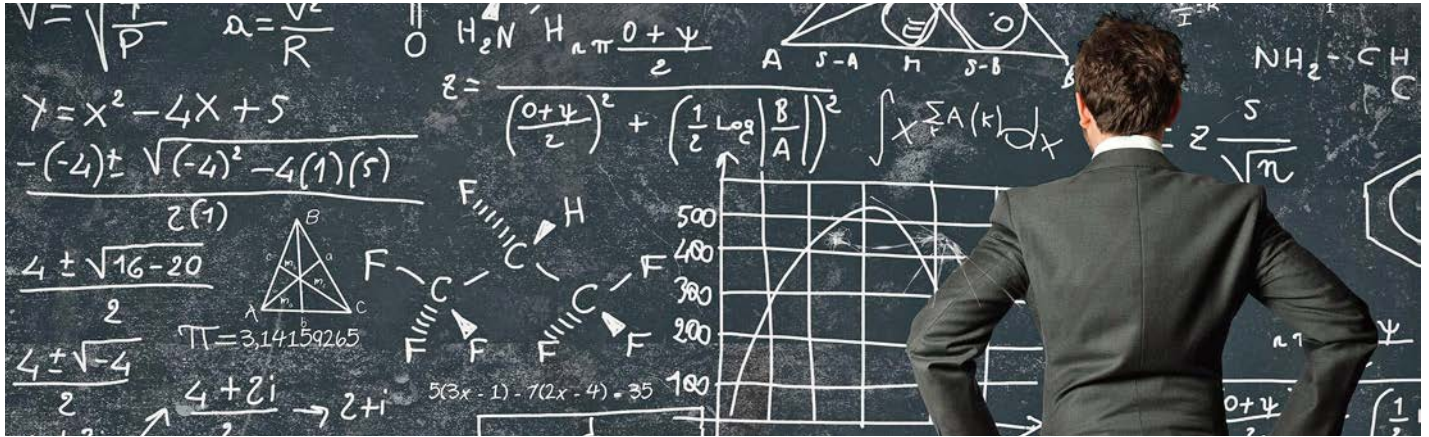
Weitere Infos und Bestellformular auf www.safetyweb.ch.



Wiederholen und Trainieren in Mathematik leicht gemacht

Mathematisch fit für die Berufsschule

Das neue Lehrmittel «Auf dem Weg in die Berufsschule» hilft angehenden Lernenden, sich im Fach Mathematik für die Anforderungen der Berufsschule in Form zu bringen. Die offizielle Lancierung ist im August 2016. Sascha Rhyner, Redaktion



Wer sich für einen Autoberuf entscheidet, braucht bestimmte mathematische Fähigkeiten. Ein neues Lehrmittel hilft bei der guten Vorbereitung auf die Berufsfachschule.

■ Mit dem Abschluss des Lehrvertrags enden die schulischen Herausforderungen nicht. Gerade in technischen Berufen sind in der Berufsfachschule gute mathematische Kenntnisse vorausgesetzt. Mit Hilfe einer neuen Übersicht aus dem Lehrmittelverlag Zürich können angehende Berufsschülerinnen und Berufsschüler ihre mathematischen Lernlücken gezielt schliessen. Das Hilfsmittel stellt die für einen technischen Beruf relevanten mathematischen Themen auf mehreren Seiten tabellarisch dar – zum Beispiel im Sach- und Prozentrechnen, im Gleichungen Lösen oder bei Termen – und verweist auf die Theorie mit Beispielen im Begleitheft des Lehrmittels «Mathematik 1-3 Sekundarstufe I» sowie auf ausgewählte Aufgaben in den gedruckten Arbeitsheften. Die fast unbegrenzten digitalen Trainingsangebote sind direkt im Lehrmittel verlinkt.

Fragen den Berufen zuordnen

«In diesem Projekt sind alle drei Berufsbilder Automobil-Mechatroniker, Automobil-Fachmann und Automobil-Assistent eingebunden», erklärt Markus Arnet, Berufsschullehrer Automobiltechnik an der Technischen Berufsschule Zürich (TBZ). Es wurden vor allem Teilgebiete aus dem Leistungsziel 1.1.1 Technisches Rechnen ausgewählt. «Es gibt Teilgebiete, die in allen drei Ausbildungen aufgeführt sind und es gibt Teilgebiete, die nur beim Automobil-Mechatroniker aufgeführt sind», ergänzt Arnet. Bei den Automobilberufen sind besonders Umrechnen von Grössen

und Massvorsätze sowie Bruchrechnen, Prozente, Grundrechenarten, Terme umformen, Gleichungen lösen, Dreiecksberechnungen sowie Flächen- und Volumenberechnungen gefragt. «Derzeit ordnen wir die Fragen anhand deren Schwierigkeitsgrad den verschiedenen Berufen zu», sagt Andreas R. Billeter, Präsident der Berufsbildungskommission der AGVS-Sektion Zürich. «Umrechnen von Grössen und Bruchrechnen sollten als erstes trainiert werden», führt Markus Arnet aus. «Die nachfolgenden Themen sind zum Teil darauf aufgebaut.»

Lehrmittel digital verfügbar

Das Projekt «Auf dem Weg zur Berufsschule» wurde in der Entwicklung von einer Gruppe von Lehrpersonen der Sekundarstufe I und der Technischen Berufsschule Zürich begleitet und mit dem Volksschulamt des Kantons Zürich abgestimmt. «Mit dieser Plattform wollen wir die Motivation der Schülerinnen und Schüler verbessern», erklärt Markus Arnet. «Denn zwischen dem Ausstellen des Lehrvertrags und dem Beginn der Ausbildung liegt eine grosse Zeitspanne, bei welcher der Einsatz der Schüler stark nachlassen kann.» Auf diese Weise könnten Auszubildende und zukünftige Lernende auch schon vor dem Start der offiziellen Ausbildung zusammenarbeiten. Die Übungen werden alle auch digital verfügbar sein und stehen auch (angehenden) Lernenden ausserhalb des Kantons Zürich zur Verfügung.

Im Kanton Zürich wird beim Durchführen

des Eignungstests und beim Aushändigen des Lehrvertrags mit einem Infoblatt auf die Lernplattform des Lehrmittelverlags Zürich hingewiesen. Künftige Auszubildende können so bei Bedarf Schülerinnen und Schüler gezielt darauf hinweisen, wie sie mit diesem Instrument ihre mathematischen Kenntnisse festigen bzw. Lernlücken schliessen können. «Eine weitere Möglichkeit kann das Üben im Lernatelier in der 3. Klasse Sek 1 sein», ergänzt Markus Arnet. Das Themenhandbuch sowie das Handbuch des Lehrmittels «Mathematik Sekundarstufe I» sind ab Sommer 2016 als digitale Ausgaben verfügbar. <

Lehrmittel online

Das Hilfsmittel für das Wiederholen und Trainieren mit dem Lehrmittel «Mathematik 1-3 Sekundarstufe I» ist bis jetzt nur auf Deutsch erschienen: <http://bit.ly/250nBEQ>

INFO

MIDLAND.CH





Aktuelle regionale Veranstaltungen zur Aus- und Weiterbildung im Automobilgewerbe

AARGAU

Infoabend Automobildiagnostiker 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

Lehrgang Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

Auto Gewerbe Verband der Schweiz (AGVS), Mobilcity Bern
 Start Lehrgang am 17. August 2016, 2 Semester, jeweils am Mittwoch von 08.30 bis 16.50 Uhr > www.agvs-upsa.ch

GLARUS

Automobildiagnostiker

Lehrgangsstart 26. August 2016 (bis 2018)
 Berufsschule Ziegelbrücke
 > www.ibw.ch

GRAUBÜNDEN

Automobildiagnostiker

Lehrgangsstart 26. August 2016 (bis 2018)
 AGVS Ausbildungszentrum, Chur
 > www.ibw.ch

ST. GALLEN

Lehrgang Automobildiagnostiker

Lehrgangsstart August 2016 (bis 2018)
 Kurstag jeweils Dienstags
 > www.agvs-sg.ch

WINTERTHUR

Lehrgang Automobildiagnostiker

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

Lehrgang Automobil-Werkstatt-Koordinator

Lehrgangsstart September 2016
 STF Winterthur
 > www.stfw/adwo

Infoveranstaltung Betriebswirt im Automobilgewerbe

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

Infoveranstaltung Kundendienstberater im Automobilgewerbe

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

ZENTRALSCHWEIZ

Lehrgang Automobildiagnostiker

Vorbereitungskurs Start August 2016
 AGVS Ausbildungszentrum Horw
 > www.agvs-zs.ch

ROMANDIE

Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA

Romandie Formation, Paudex
 Prochain 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
 Prochain session: 13.09.2016 – 30.06.2018
 > www.romandieformation.ch

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Romandie Formation, Paudex
 Prochain session: 28.09.2016 – 30.06.2018
 > www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Romandie Formation, Paudex
 Prochain session: 26.04.2017 – 27.12.2017
 > www.romandieformation.ch

VALAIS

Brevet fédéral de diagnosticien d'automobiles

Ecole Professionnelle Technique et des Métiers, Sion
 Prochain session: 08.2016 – 09.2018
 > www.formationcontinuevalais.ch

Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile

Ecole Professionnelle Technique et des Métiers, Sion
 Prochain session: 08.2016 – 09.2018
 > www.formationcontinuevalais.ch

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Centre Valaisan de Perfectionnement Continu, Sion
 Prochain session: 08.2016 – 09.2018
 > www.cvpc.ch

Aus den Sektionen

Für eine Publikation im AUTOINSIDE melden Sie uns bitte jeweils Ihre Daten zu den aktuellen Infoveranstaltungen und Lehrgängen im Automobilgewerbe an myfuture@agvs-upsa.ch.

Informationen zu allen Weiterbildungen erhalten Sie unter www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/hoehereberufsbildung.



MechaniXclub by ESA

Grösste Community der Branche

Im Jahr 2011 gründete die ESA den MechaniXclub mit dem Ziel, nicht nur den Betrieben Vorteile zu bieten, sondern auch deren Angestellten. Heute profitieren bereits über 7500 Members von unzähligen Club-Vorteilen. Die Mitgliedschaft steht allen Mitarbeitenden aus der Schweizer Auto- und Carrosseriebranche kostenlos zur Verfügung. Eine Altersbegrenzung kennt der Club nicht. **Lukas Blaser, ESA**



Alljährliche Clubreise zum grössten Drag-Race-Event in Europa mit 80 Members. Mehr Infos im Bild unten links.

■ Neben Vergünstigungen und Einkaufsvorteilen von rund 35 Partnerfirmen, vielen Wettbewerben und tollen Events profitieren die Members von einer breiten Unterstützung im Bereich der Aus- oder Weiterbildung. Einerseits erhalten sie Vergünstigungen von Kursen und Schulungen, andererseits können sie auf der Homepage praktische Hilfsmittel und Lernübungen herunterladen. Neben den offiziellen QV-Übungsserien (früher LAP) inklusive Lösungen sind besonders die Technic-Sheets und Basic-Sheets, die von Berufsschullehrern er-

stellt werden, sehr beliebt. In Zusammenarbeit mit der TBZ Zürich werden zudem Diagnostic-Tests erstellt, die Themen der Diagnostik zusammenfassen. Zusammen mit dem AGVS organisiert der Club jeweils im Dezember den RADAR-Infoabend, wo sich Lernende im lockeren Rahmen über die vielfältigen Weiterbildungsmöglichkeiten orientieren können.

Daily-News – täglich informiert!

Seit März 2016 publiziert Auto-Journalist Stephan Hauri auf der Clubhomepage täglich interessante News aus der Autobranche. Somit werden die Members über die neusten Automodelle und Testberichte, über technische Neuheiten und vieles mehr informiert. Im Sommer 2016 wird die neue Clubhomepage aufgeschaltet, die übersichtlicher und für die mobilen Geräte noch besser optimiert wird. <

16. 7. 2016

QUADACTION

- Quadfahren inkl. Ausrüstung
- Anschliessendes BBQ im The Bandits (all you can eat)
- Anmeldeschluss: 7. 7. 2016



Memberpreis 180.-
 statt 350.-

20. 8. 2016

NITROLYMPX

- Anreise mit Car inkl. Snack
- Eintrittstickets NitrOlympX
- Anschliessendes BBQ
- Nightshow
- Anmeldeschluss: 5. 8. 2016



Memberpreis 90.-
 statt 180.-

NEXT EVENTS!





Solène Grosjean

Ihre Ansprechpartnerin:
 info@mechanixclub.ch
 034 429 02 03



AGVS Business Academy 2016

Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

Die Weiterbildung umfasst 8 Module. Jedes Modul wird durch eine Prüfung abgeschlossen und mit einem Attest bestätigt.

1. Verkaufspsychologie und Persönlichkeitsbildung
2. Verkaufsmethodik und Verkaufskommunikation
3. Administration und Informatik
4. Arbeits- und Betriebsorganisation, Occasionshandel
5. Rechnungswesen
6. Recht und Versicherungen
7. Verkaufsbezogene Produktkenntnisse
8. Marketingpraxis und Automobilmarkt

**DIE LETZTEN
FREIEN PLÄTZE**

Automobil-Verkaufsberater/-innen sind umfassend informierte, flexible Ansprechpartner für eine immer anspruchsvoller werdende Kundschaft. Durch ihr freundliches, kompetentes Auftreten schafft diese Fachperson Vertrauen und zufriedene Kunden.

**> Start Lehrgang am 17. August 2016 in Bern,
Dauer: Zwei Semester, berufsbegleitend**

AUGUST

MWST Grundkurs, 1 Tag

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

> 17. August 2016, Bern

AUGUST/SEPTEMBER

Berufs- und Praxisbildnerschulung Kaufmann/-frau EFZ, 1 Tag

Einführung in die kaufmännische Grundbildung in der Branche Automobilgewerbe (BiVo 2012) für Ausbildungsverantwortliche.

**> 23. August 2016, 12. September 2016,
Winterthur**

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 Vertiefungs- kurs, 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

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).

> 21. September 2016, Winterthur

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 Mitarbeitenden 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, Geschäfts-

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

> **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**

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

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

EDUQUA



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



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

Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz

■ KB. Kennen Sie Ihre Pflichten als Arbeitgeber in Bezug auf die Arbeitssicherheit und den Gesundheitsschutz?

In der Verordnung über die Unfallverhütung, (VUV) steht bereits im Art. 1 Grundsatz: «Die Vorschriften über die Verhütung von Berufsunfällen und Berufskrankheiten (Arbeitssicherheit) gelten für alle Betriebe, die in der Schweiz Arbeitnehmer beschäftigen.»

Art. 5 Persönliche Schutzausrüstung: «Können Unfall- und Gesundheitsgefahren durch technische oder organisatorische Massnahmen nicht oder nicht vollständig ausgeschlossen werden, so muss der Arbeitgeber den Arbeitnehmern zumutbare und wirksame persönliche Schutzausrüstungen wie Schutzhelme, -Brillen, -Schuhe, -Handschuhe usw. zur Verfügung stellen.»

Art. 6 Information und Anleitung der Arbeitnehmer: «Der Arbeitgeber sorgt dafür, dass alle in seinem Betrieb beschäftigten Arbeitnehmer, ausreichend und angemessen informiert und angeleitet werden über die bei ihren Tätigkeiten auftretenden Gefahren sowie über die Massnahmen der Arbeitssicherheit. Diese Information und

Anleitung haben im Zeitpunkt des Stellenantritts und bei jeder wesentlichen Änderung der Arbeitsbedingungen zu erfolgen und sind nötigenfalls zu wiederholen.»

Bei der Umsetzung hilft Ihnen die Branchenlösung (BAZ)

Unter www.safetyweb.ch oder unter der kostenlosen Telefonnummer 0800 229 229 erhalten Sie alle nützlichen Informationen zur Mitgliedschaft. AGVS-Mitglieder profitieren von 25 Prozent Rabatt auf der Eintritts- und Jahresgebühr der BAZ.

Die BAZ unterstützt Sie u. a. mit allen notwendigen Informationen und Schulungen, sowie branchenspezifischen Checklisten und Handbuch im Onlinetool «asa-control». In Sachen PSA bieten wir einen passenden Safety Bag mit der persönlichen Schutzausrüstung für Ihre Lernenden an (mit oder ohne Schuhe). Profitieren Sie von der laufenden Aktion (4. Juli bis 8. September 2016)! Für die Aus- und Weiterbildung der Kontaktpersonen für Arbeitssicherheit organisieren wir die entsprechenden Kurse (siehe Kasten). <

ERFA Tagungen 2016 (alle 2 Jahre zu besuchen)

- Mittwoch, 23. Nov. 2016, Emil Frey, Schlieren
 - Mittwoch, 7. Dez. 2016, ABAG Nutzfahrzeuge AG, Belp
 - mercoledì, 9 nov 2016, Winteler & Co. SA Giubiasco
 - jeudi, 17 nov 2016 Emil Frey à Crissier
- Vormittagskurs «Sichere Lehrzeit» (8.30 bis 11.45 Uhr) oder Nachmittagskurs «Sicherheitsregeln im Betrieb» (13.15 bis 16.30 Uhr)*

Grundkurs 2016 für neue KOPAS

- Dienstag, 13. Sept. 2016, Garage Zollikofer, St. Gallen
- Dienstag, 6. Dez. 2016, Mobilcity, Bern
- martedì, 20 sept 2016, Winteler & Co. SA, Giubiasco
- mercredi, 30 nov 2016, Emil Frey à Crissier 09.00 – 16.30 Uhr

Zusätzliche «asa-control» Schulungen 2016

- Donnerstag 27. Oktober 2016, Gewerbeschule Lenzburg
 - Donnerstag, 3. November 2016, AGVS Ausbildungszentrum, St. Gallen
- Vormittag Basisschulung (8.30 bis 12.00 Uhr); Nachmittag praktische Umsetzung (13.30 bis 17.00 Uhr)*

Diese Kurse können nur von BAZ-Mitgliedern besucht werden und sind in der Jahresgebühr inbegriffen. Neue KOPAS besuchen den obligatorischen Grundkurs (CHF 100.00). Anmeldungen online unter www.safetyweb.ch, Rubrik Kurse.



Zielgenau auf Erfolgskurs

Information zum Geschäftsjahr 2015

Die Entwicklung der Pensionskasse MOBIL in den letzten Jahren bestätigt die strategischen Entscheide der Versicherungskommission und der Geschäftsleitung, welche mit Freude auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken. Per 31.12.2015 betrug der Deckungsgrad 105,5% und die Wertschwankungsreserven wurden vollständig gebildet. Das bedeutet: Die PK MOBIL ist in jeder Beziehung risikofähig.

Die wesentlichen Ereignisse des Geschäftsjahres 2015:

Die Mittel werden so eingesetzt, dass die Sicherheit vollumfänglich gewährt wird und Sie als Versicherter zugleich maximal von der sehr guten finanziellen Lage der Pensionskasse profitieren:

- Die Rentenumwandlungssätze für die Guthaben der ausserobligatorischen Vorsorge wurden per 1.1.2015 erhöht und werden auch 2016 gewährt.
- Die gesamten Altersguthaben wurden im Jahr 2015 mit 2,25% verzinst (der Mindestzinssatz gemäss BVG betrug 1,75%). An diesem verbesserten Zinssatz werden wir weiterhin festhalten und auch im Jahr 2016 die obligatorischen sowie die ausserobligatorischen Altersguthaben mit 2,25% verzinsen.
- Die Risikobeiträge in der beruflichen Vorsorge wurden per 1.1.2016 erneut gesenkt.

Informatik: Gewappnet für die Zukunft

Ein spezielles Augenmerk galt im Jahr 2015 der Informatik. Diverse Anpassungen und Optimierungen wurden gemacht. Auch im Jahr 2016 wird dieses Thema nicht an Gewicht verlieren und es werden weitere Massnahmen zur Prozess- und Kostenoptimierung vorgenommen werden.

Ganz persönlich für Sie da, schweizweit

Der Aussendienst der PK MOBIL umfasst 5 Unternehmensberater/-innen, welche Sie vor Ort beraten und betreuen sowie auf Wunsch Personalorientierungen im Bereich der beruflichen Vorsorge anbieten.

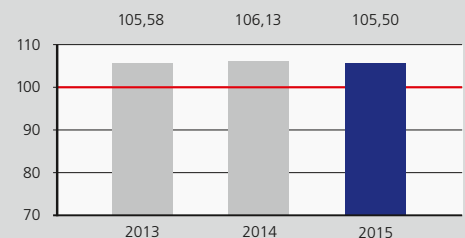
Der vollständige Geschäftsbericht 2015 erscheint in der zweiten Jahreshälfte 2016 und wird unter www.pkmobil.ch, Rubrik «Aktuelles», publiziert.

Wir danken allen Mitarbeitenden der PK MOBIL für ihren tollen Einsatz und Ihnen ganz persönlich für das entgegengebrachte Vertrauen! Gemeinsam sind wir sicher unterwegs in die Zukunft.

Die PK MOBIL in Kürze per 31.12.2015

Angeschlossene Betriebe	2 197
Total Versicherte	15 029
Anzahl Rentenbezüger	2 064
Jährliches Beitragsvolumen in CHF	97 Mio.
Wertschwankungsreserven in CHF	42,1 Mio.
Vorsorgevermögen in CHF	1,498 Mia.

Deckungsgrad 1 nach Art. 44 BVV 2



Aktuelle Informationen 2016

Verzinsung der Altersguthaben

– Obligatorischer Teil	2,25 %
– Ausserobligatorischer Teil	2,25 %

Vorsorgepläne BVG-Lohnbasis

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

Vorsorgepläne AHV-Lohnbasis

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

Rentenumwandlungssätze

– Die per 1.1.2015 erhöhten Umwandlungssätze für die Berechnung der Altersrente im ausserobligatorischen Bereich werden im Jahr 2016 beibehalten und betragen bei ordentlicher Pensionierung	
Männer (Alter 65)	5,90%
Frauen (Alter 64)	5,77%

Beitragssenkung per 1.1.2016 in der BVG-Vorsorge

Vierte Senkung innerhalb von 8 Jahren

Sektion Bern

> Der positive Blick in die Zukunft

■ Die Generalversammlung der AGVS-Sektion Bern fand in den Räumlichkeiten der Güdel AG in Langenthal statt. Präsident Kurt Aeschlimann lobte nach der Besichtigung die eindruckliche Leistung des Familienbetriebs, der in der dritten Generation geführt wird und an 30 Standorten weltweit rund 1200 Mitarbeitende beschäftigt. Das Motto «Work in FlowMotion» nahm Aeschlimann gleich zum Vergleich mit der Situation im Autogewerbe. «Kaum ein Wirtschaftszweig ist so heftig gefordert wie die Autobranche», wandte er sich an die Delegierten. Der Cashflow sei, wie der Report von FIGAS aufzeige, so tief wie noch nie. Dennoch ist das Glas für Kurt Aeschlimann halb voll. «Ich glaube an eine Zukunft in der Autobranche», machte er gleichzeitig Mut.

In seinem Jahresbericht betonte Kurt Aeschlimann, dass die erfreulich hohe Zahl an Neuimmatrikulationen nicht darüber hinwegtäuschen dürfe, «dass die Garagenbetriebe mit immer tieferen Margen, sinkenden Renditen und höheren Standards seitens der Hersteller stark unter Druck sind». Überdies seien die Serviceintervalle immer grösser. Deshalb sei es wichtig, positiv in die Zukunft zu blicken. «Zukunft ist nicht. Zukunft macht man», sagte Aeschlimann. Der Garagist werde als Unternehmer, als Arbeitgeber, als Mobilitätsberater und vor allem als Vertrauensperson zum Kunden gefordert sein. Der Kunde stehe im Fokus. Dessen Treue und Vertrauen müssen sich die Gara-



Sektions-Präsident Kurt Aeschlimann blickte vor den Delegierten positiv in die Zukunft.

gisten immer wieder verdienen. «Wir müssen vermehrt in die Bildung und Weiterbildung investieren», fordert er weiter. «Es muss unser Anliegen sein, die Lernenden in unseren Betrieben und Zusammenarbeit mit den Berufsschulen und dem üK-Zentrum zu Selbständigkeit und Eigeninitiative zu ermutigen.» <

Sektion Wallis

> Kampagnen für mehr Nachwuchs und neue Mitglieder

■ Die 83. Generalversammlung des AGVS-Sektion Wallis fand am Freitag, 10. Juni 2016, in Salvan mit sechzig Mitgliedern und Gästen statt. Charles-Albert Hediger wurde als Präsidenten der Sektion wiedergewählt. Jean-Philippe Fumeaux ist der neue Vizepräsident. Der nach 36 Jahren im Vorstand zurücktretende Paul Antille wurde zum Ehrenmitglied gewählt. Patrick Mariéthoz von der Atlas Garage wurde als neues Vorstandsmitglied gewählt.

Die anderen Vorstandsmitglieder haben sich erneut für den Vorstand zur Verfügung gestellt. Philippe Durret, Amade Fuchs, Jean-Philippe Fumeau, Ronald Parvex, Pascal Rausis, Hermann Schaller und Manfred Wyssen wurden für eine weitere Amtszeit von 4 Jahren gewählt. Die neuen Wirtschaftsprüfer sind die Philippe Bender und Willy Marner.



Charles-Albert Hediger (rechts), Sektions-Präsident und Mitglied des AGVS-Zentralvorstands, und der neue Vizepräsident Jean-Philippe Fumeaux (links) flankieren Paul Antille, der an der GV zum Ehrenmitglied gewählt wurde.



Der neu konstituierte Vorstand der Sektion Wallis (von links nach rechts). Obere Reihe: Philippe Durret, Charles-Albert Hediger, Jean-Philippe Fumeaux, Amade Fuchs. Untere Reihe: Patrick Mariéthoz, Pascal Rausis, Ronald Parvex. Es fehlen: Hermann Schaller und Manfred Wyssen.

Die Sektion Wallis hat eine Rekrutierungskampagne lanciert, um Jugendliche für die technischen Autoberufe zu finden und zu motivieren. Ebenso startete eine Image-Kampagne, um mehr Garagisten von den AGVS-Dienstleistungen zu überzeugen. 2018 wird 169 Mitglieder zählende Sektion Wallis ihren 85. Geburtstag feiern. <

Sektion Waadt

> Generalversammlung AGVS-Sektion Waadt, Wahljahr und Präsenz

■ Die 83. Generalversammlung der AGVS-Sektion Waadt wurde am 28. April 2016 in Aigle abgehalten. Im Anschluss fand der gemütliche Teil im Rahmen der Rallye du Chablais in Champéry statt.

In Anwesenheit von Staatsrätin Jacqueline de Quattro, Staatsrat Olivier Français, Frédéric Borloz, Stadtpräsident von Aigle, und zahlreichen Akteuren aus den Bereichen Mobilität und Strassensicherheit sowie Verbandsmitgliedern wurde der Präsident des Verbandes, Nicolas Leuba, für eine zweite Amtszeit für drei Jahre wiedergewählt. Mehrere Mitglieder des Vorstands wurden in ihrem Amt bestätigt: Claude Liechti, Vizepräsident, Alexandre Oulevey, Präsident der Berufsbildungskommission, Jean-Pierre Trachsel, John Desmeules, Michel Santus und René Bourgeois.

Für die Nachfolge von René Diserens und Marcel Clerc, die von ihrem Amt zurückgetreten sind, wurden zwei neue Vorstandsmitglieder gewählt: Patrick Brender von der gleichnamigen Garage in

Lausanne und Jean-François Pichollet, Geschäftsleiter von LARAG Westschweiz in Echadens.

Die AGVS-Sektion Waadt zeigt sich besonders unternehmerisch und zählt knapp 400 Mitglieder. Vor dem Hintergrund des technologischen, wirtschaftlichen und strukturellen Umfeldes, das sich rasant weiterentwickelt, setzt sich der Vorstand unerlässlich insbesondere dafür ein, den Berufsstand zu verteidigen und zu fördern; Dienstleistungen, Hilfsmittel und Beratungen für die Mitglieder anzubieten; die Kontakte zu Behörden und zahlreichen Akteuren des Berufsstandes zu pflegen und auszuweiten; immer anspruchsvollere Schulungen zur Nachwuchssicherung zu entwickeln und zu fördern; sich deutlich angesichts politischer und wirtschaftlicher Herausforderungen zu positionieren. Wie der Präsident erklärte: «Die Zukunft ist automobil und der Berufsstand der Garagisten spielt dabei eine massgebliche und unverzichtbare Rolle.» <

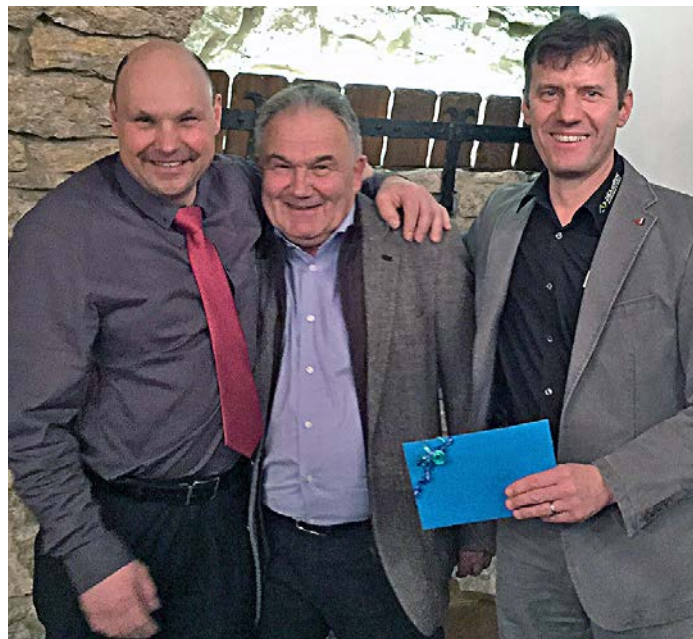
Sektion Jura und Berner Jura

> Generalversammlung und Berufsmesse

■ Christophe Vallat, Präsident der AGVS-Sektion Jura und Berner Jura, konnte den 80 Anwesenden an der Generalversammlung eine schöne Entwicklung der Autoverkäufe in der Schweiz präsentieren. Er sprach aber auch vom Preisdschungel, wo eine Ware nicht immer und überall denselben Wert hat, was sich negativ auf den Kunden auswirkt. «Was ist das Auto in zehn Jahren? Das wissen wir heute noch nicht, aber eines ist sicher: Unser technisches Know-how muss dieser Entwicklung entsprechen. Die heutigen Autos sind bereits extrem komplex, die Reparatur einiger Teile setzt spezifische Kenntnisse voraus und erfordert immer teurere Materialien.» In diesem Zusammenhang begrüsst der Präsident die Qualität der Schulungen, die in den Räumlichkeiten der technischen Abteilung in Pruntrut stattfinden. «Aber der Beruf bringt niemanden mehr zum Träumen, es fehlt an Lernenden», gibt er zu bedenken.

Christophe Vallat fragt sich, ob «Garagisten nicht auch wie andere Berufsgruppen die gemeinsame Anschaffung von bestimmten Maschinen und Werkzeugen, die teuer sind, aber nicht oft zum Einsatz kommen in Betracht ziehen sollten». Angesichts von Privatpersonen, die sich selber preisgünstige Diagnosegeräte beschaffen oder Informationen in Online-Foren austauschen, «die manchmal richtig, aber manchmal auch komplett falsch sind», gleicht die Automobilwelt wirklich einem Dschungel.

Zwei Mitglieder des Vorstandes sind an der GV 2016 zurückgetreten. «Nach 18 Jahren in unserem Vorstand wird sich Beat Lerch nicht für die Wiederwahl stellen. Während all dieser Jahre war er unser wichtigster Ansprechpartner zwischen der Bieler Schule und dem Vorstand. Die Berufsbildung war ein zentraler Teil seines Mandats, den er mit grosser Überzeugung vertreten hat», sagte Christophe Vallat. Nach 23 Jahren im Vorstand tritt auch André Burkhalter zurück. «In all den Jahren war André für den Pannendienst in seiner Region verantwortlich und führte eine Organisation ein, die sich bewährt hat. Ausserdem war er unser Verantwortlicher für die Sitzun-



Präsident Christophe Vallat (rechts) mit Beat Lerch (links) und André Burkhalter.

gen zur Öffentlichkeitsarbeit, die vom AGVS Schweiz organisiert wurden», würdigte Christophe Vallat den Einsatz Burkhalters.

Berufsmesse

Alle Schülerinnen und Schüler der 2. und 3. Sekundarklassen (10. und 11. HarmoS-Jahr) nahmen an einer Führung an der Berufsmesse teil, die vom 13. bis 17. April 2016 in der Halle des Expositions in Delémont stattfand, und informierten sich über die Ausbildungsmöglichkeiten nach der Sekundarschule. Viele Jugendliche kamen zudem ausserhalb der Schule mit ihren Eltern, um ihre Zukunft zu planen. Die Berufsmesse war ein voller Erfolg und wir waren dabei. <

Sektion Aargau

> 89. GV der Sektion Aargau auf Schloss Lenzburg mit Rekordbeteiligung

■ Über 150 Personen nahmen an der GV der Sektion Aargau 19. Mai 2016 auf Schloss Lenzburg teil. Der Vorstand bot nebst der ordentlichen GV ein attraktives Rahmenprogramm. Martin Sollberger, Präsident der Sektion Aargau, führte gewohnt souverän

durch die Versammlung. In seinem Jahresbericht erwähnte er, dass sich gemäss einer Studie 74 Prozent der Deutschschweizer vor dem Autokauf direkt beim Garagisten informieren. Informationsquelle Nummer zwei ist das Internet.



Der AGVS-Vorstand der Sektion Aargau führte die 89. GV auf Schloss Lenzburg durch. Das Bild zeigt v. l.: Heinz Frei, André Tinner, Thomas Kaiser, SRF-Sportreporter Berni Schär, Toni Mancino, AGVS-Präsident Martin Sollberger, Jörg Geissmann, André Hoffmann, Vizepräsident Hansueli Bächli, und Marco Emmenegger.

André Hoffmann präsentierte Fakten und Zahlen aus dem Bereich Aus- und Weiterbildung. Regierungsrat Stephan Attiger führte die Teilnehmer mit einer «Tour d'Horizon» durch die Verkehrspolitik. AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli äusserte sich zur Milchkuhinitiative und rief dazu auf, an der Abstimmung ein Ja in die Urne zu legen.

In einem humorvollen und informativen Vortrag blickte SRF-Sportreporter Berni Schär hinter die Kulissen der Tennis-Szene. Mit seinen Geschichten und unzähligen Fotos, vor allem zu Roger Federer, packte er die Zuhörer von der ersten bis zur letzten Minute. Nach dem Apéro im Schlosshof fand der zweite Teil des Abends mit Kulinarik und einer Comedy-Show im grossen Rittersaal statt. Der Abend bewies, dass eine GV ein höchst amüsanter, kurzweiliger Event sein kann. <

Sektion Glarus

> Generalversammlung im Hotel Schwert

■ An der Generalversammlung der AGVS-Sektion Glarus vom 19. Mai 2016 wurde auf das Geschäftsjahr 2015 zurückgeblickt und das Programm für die kommenden Monate vorgestellt. Für den neuen Präsidenten Edwin Koller, Freihof-Garage, Näfels, war es der erste Auftritt vor seinen Berufskollegen.

Das Autogewerbe beschäftigt schweizweit 86 000 Mitarbeitende und stellt zahlreiche Ausbildungsplätze zur Verfügung, führte Edwin Koller in seinem Bericht aus. Deshalb sei eine klare Positionierung im Markt enorm wichtig. Der AGVS kämpfe für beste Arbeitsbedingungen und für die Sicherheit im Strassenverkehr. Der Austausch mit Kollegen, Geschäftspartnern und dem Strassenverkehrsamt sei von grosser Bedeutung. Sorge bereitet Koller jedoch die zunehmende Vorschriften- und Reglementierungsflut des Bundes. Garagenunternehmer hätten zu viele administrative Arbeiten zu erfüllen, was sowohl zeitliche als auch finanzielle Aufwendungen nach sich ziehe. Seinen Kollegen rät er, Sorge zum Berufsstand und zu den Lernenden zu tragen. Bedauerlicherweise gebe es immer weniger Interessierte für Berufslehren im Autogewerbe.

Ernst Frischknecht, Vorstandsmitglied des



Der Glarner Regierungsrat Andrea Bettiga (links) beehrte die AGVS-Sektion und den neuen Präsidenten Edwin Koller. (Foto Maya Ziegler, Verlag Fridolin)

AGVS-GL und verantwortlich für die Berufsbildung, bestätigte die Aussagen des Präsidenten. Er bedauert dies, denn die Tatsache, dass sich die Berufsschule in Ziegelbrücke und damit direkt vor der Haustüre befindet, sollte nebst den beruflichen und schulischen Eignungen Anreiz geben, den Beruf des Mechatronikers, Automobil-Fachmanns oder -Assistenten zu erlernen. Den Lernenden werde viel geboten. Ernst Frischknecht hat sich mit hohem Engagement dafür eingesetzt, dass an der Berufsschule Ziegelbrü-

cke auch Lernende aus dem Kanton St. Gallen ausgebildet werden können. Damit schuf er einen enormen Mehrwert für die Schule und den Kanton St. Gallen.

Für die AGVS-Sektion Glarus ist klar, dass es mit vereinten Kräften in die Zukunft geht und dass man sich unter Berufskollegen unterstützt. Dies gilt sowohl für die Aus- und Weiterbildung als auch für die gemeinsame Nutzung von Maschinen und Geräten. Nach der erfolgreichen gemeinsamen Jubiläums-«Garagissimo» im Jahr 2016 soll Ende März 2017 eine weitere folgen. <

Sektion Biel-Seeland

> Adrien Clénin verabschiedet

■ **BS.** Die diesjährige Hauptversammlung der AGVS-Sektion Biel-Seeland fand in den Räumlichkeiten von Swiss-Tennis in Biel statt. Ein wichtiges Traktandum stellte die Verabschiedung des üK-Leiters Adrien Clénin dar, der nach 28 Jahren Tätigkeit für die Verbandssektion in den Ruhestand trat.

Der Sektions-Präsident Eric Besch hatte an der gutbesuchten Hauptversammlung leichtes Spiel, wurden doch alle statutarischen Geschäfte oppositionslos genehmigt. Er orientierte, dass Reto Braun (Löwen Garage, Moosseedorf/Citroën (Suisse) SA, Bern) aus dem Vorstand zurücktrat.

Die finanzielle Situation erlaubt eine sektionsinterne Neuerung im Berufsbildungswesen: Ausbildungsbetriebe, deren Lernende die Abschlussprüfung bestehen, werden künftig mit 500 Franken honoriert. Den Veranstaltungsteilnehmern wurde zudem der eben erst fertiggestellte Videofilm, in dem die vielfältigen Grundbildungen des AGVS veranschaulicht werden, vorgestellt. Den Mitgliedern wird der viereinhalb Minuten dauernde Film – vorzugsweise als Werbemittel für die Rekrutierung des beruflichen Nachwuchses – kostenlos zur Verfügung gestellt.



Christian Ackermann (1. v.l.), der ehemalige BBK-Präsident, Adrien Clénin (Mitte) und Eric Besch, der Präsident der Sektion Biel-Seeland.

Nach insgesamt 28 Jahren Tätigkeit als üK-Instruktor trat Adrien Clénin Ende November des vergangenen Jahres in den wohlverdienten Ruhestand. Die humorvolle Laudatio von Christian Ackermann, seinem Vorgänger als Präsident der Berufsbildungskommission, enthielt viele Reminiszenzen an Clénins lange Tätigkeit für den Verband. Sei es als Instruktor und Leiter des Kurszentrums Biel, als Chefexperte bei den Qualifikationsverfahren oder als Vertreter der

Sektion Biel-Seeland in verschiedenen Kommissionen; besonders lag ihm der Bereich Berufsbildung am Herzen. In der automobilgewerblichen Berufsbildungslandschaft war er eine äusserst wichtige Vertrauensperson und diente als Anlaufstelle für viele Belange.

Herausgestrichen wurde auch die Flexibilität, die Adrien an den Tag legte, als das Bieler Kurszentrum mit demjenigen in Bern zusammengelegt wurde und er den Arbeitsort wechseln musste. <

Sektion Solothurn

> Auto meets Velo – Generalversammlung im Grencher Velodrom

■ Die Generalversammlung im Velodrom in Grenchen wurde durch den Präsidenten René Bobnar eröffnet. Er moderierte gekonnt durch die Traktandenliste. In seiner Botschaft erwähnte er die immer schwieriger werdende Situation der Garagenbetriebe, vorab mit Markenvertretungen. Die Auflagen werden immer grösser. Der Präsident appelliert an den Unternehmer: «Wer nicht mit der Zeit geht, der geht mit der Zeit.» Wir sind gefordert und werden uns den Herausforderungen stellen, so wie wir das immer wieder getan haben und tun müssen.

Die Ausbildung wird immer wichtiger, die Betreuung der Lernenden ist mit grossem Einsatz verbunden. René Bobnar bedankt sich bei allen, die sich mit Lernenden beschäftigen. Bestehende Lehrverträge müssen gepflegt werden. Das Ausbildungszentrum der AGVS-Sektion Solothurn kann da gute Unterstützung leisten.

Die Teilnahme an der Herbstmesse Solothurn HESO war ein voller Erfolg. An zehn Messetagen konnten die Autoberufe dem interessierten Publikum vorgestellt werden. Speziell wurde jeweils am Morgen den Schulan aus dem ganzen Kanton eine interessante Führung geboten. Der Verband war an vielen Einsätzen im Rahmen vom Projekt «Rent a Boss» tätig.

Der Geschäftsführer hält fest, dass die Lehrabbrüche zugenommen haben. Er weist darauf hin, dass die Betreuung der Lernenden sehr wichtig sei. Dazu gibt es zahlreiche gute Hilfsmittel wie die Ausbildungskontrolle und die Lerndokumentation. Das Qualitätsverfahren QV verantwortet Thomas Dürrenmatt als Chefexperte. Er organisiert die Prüfung mit viel Herzblut und kann dabei auf ein top motiviertes Expertenteam zählen.

Die AGVS-Sektion Solothurn ist gut vernetzt. Sei es bei den Wirtschaftsverbänden

oder der kommunalen Politik. Wir wollen uns einbringen und eine gute Ausgangslage für das Autogewerbe schaffen. Im November 2015 begann die Zusammenarbeit in der Interessengemeinschaft IG Strasse Solothurn. Die IG wurde dann im Januar 2016 offiziell gegründet. Hier vertreten wir die Interessen des individuellen Verkehrs im Kanton Solothurn.

Mit grosser Freude nahm der Vorstand zur Kenntnis, dass die Versammlung dem Antrag zur Einführung von Sephir, der webbasierten Arbeits- und Kommunikationsplattform für die berufliche Grundbildung in der Schweiz, einstimmig zustimmte. Damit hat der Verband die Möglichkeit, ein der heutigen Zeit angepasstes Ausbildungstool zu installieren.

Bei einem feinen Apéro Rich fand die GV 2016 im Velodrom einen gemütlichen Ausklang. <

Sektion Zentralschweiz

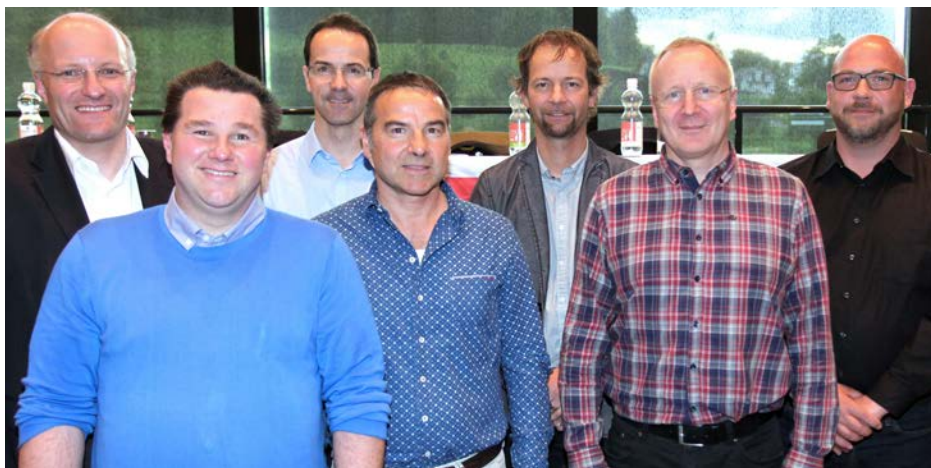
> Mit modernen Statuten in die Zukunft

■ Nach einer eindrücklichen Führung durch den Campus Sursee, das grösste Seminarzentrum und Hotel der Schweiz, konnte Präsident Patrick Schwerzmann rund 80 Mitglieder zur 88. Generalversammlung der AGVS-Sektion Zentralschweiz begrüßen. Keinen Anlass zu Diskussionen gab die Anpassung der Statuten. Die wichtigsten Veränderungen: Als Sitz der Sektion wird nicht mehr Luzern, sondern Horw angegeben. Der

Vorstand muss nur noch aus mindestens drei statt wie bisher aus sieben Mitgliedern bestehen. Und die Jahresrechnung ist nicht mehr von zwei Rechnungsrevisoren, sondern von einer Revisionsstelle zu kontrollieren, wie das bereits seit mehreren Jahren gehandhabt wird. In den neuen Statuten enthalten ist zudem ein Reglement zur «Entschädigung für Verbandsarbeit». Neu in den Vorstand aufgenommen wurde Hubert Frei

aus Flüfli. Die übrigen Vorstandsmitglieder André Auf der Mauer (Wolhusen), Christoph Keller (Ruswil), Daniel Portmann (Engelberg) und Martin Steiner (Stans) wurden für eine weitere Amtsperiode von zwei Jahren gewählt. Patrick Schwerzmann (Kriens) wird per 2017 als Präsident zurück treten und danach dem Vorstand noch ein Jahr als Past-Präsident erhalten bleiben. Peter Wyder (Sursee) hat seinen Rücktritt per 2017 angekündigt.

Victor Jans von der Dienststelle Berufs- und Weiterbildung des Kantons Luzern gab seiner Freude über die tiefe Durchfallquote an den Lehrabschlussprüfungen der Autobe-rufe Ausdruck und dankte den Garagisten für ihr grosses Engagement in der Ausbildung. Im Zusammenhang mit der rückläufigen Zahl von Mechatroniker-Lernenden animierte Jans den Verband, sich Überlegungen anzustellen, wie man die anspruchsvolle Ausbildung künftig auch für schulisch starke Jugendliche attraktiver gestalten könnte. Zum Schluss der Versammlung wies Patrick Schwerzmann auf die Abstimmungsvorlage «Für eine faire Verkehrsfinanzierung» hin und forderte er die AGVS-Mitglieder auf, am 5. Juni ein Ja in die Urne zu legen. <



Der Vorstand der Sektion Zentralschweiz (von links): Patrick Schwerzmann (Präsident), Hubert Frei (Beisitzer, neu), André Auf der Mauer (PR & Werbung), Christoph Keller (Berufsbildung), Daniel Portmann (Ausbildungszentrum), Peter Wyder (IT), Martin Steiner (Beisitzer).

> Ein Corsa für die Lehrlingsausbildung

■ Die Ausbildung von Jugendlichen wird immer anspruchsvoller. Das gilt auch für die Automobilbranche. Die AGVS-Sektion Zentralschweiz ist deshalb bestrebt, die Infrastruktur in den überbetrieblichen Kursen auf dem neuesten Stand zu halten. Am Freitag durfte Daniel Portmann, Delegierter des Vorstandes für das Ausbildungszentrum Horw, dank dem Entgegenkommen von General Motors Schweiz ein neues Übungsobjekt in Form eines Opel Corsa in Empfang nehmen. «Die Jugendlichen können heute nicht mehr an Einzelaggregaten ausgebildet werden, eine effiziente Schulung erfordert die Arbeit an ganzen Fahrzeugen», sagte Portmann. Dank diesen sei man in der Lage, dem Berufsnachwuchs ein präzises Abbild von dem zu zeigen, was heute auf unseren Strassen verkehrt. Weshalb dieses grosszügige Engagement seitens von Opel Schweiz?



Feierliche Übergabe im Ausbildungszentrum in Horw: Marc Duflon und Marco Mencarelli von Opel Schweiz mit Daniel Portmann vom AGVS-ZS (von links). (Bild apimedia)

Senior Key Account Manager Marc Duflon: «Nur mit top ausgebildetem Personal in unseren Werkstätten sind wir in der Lage, den

technischen Herausforderungen der Zukunft gerecht zu werden und die Kundenzufriedenheit hoch zu halten.» <

Sektion St. Gallen, Appenzell, Fürstentum Liechtenstein

> Der Verkauf von Neuwagen nimmt zu

■ SZ. Die Mitglieder des AGVS Sektion St. Gallen-Appenzell und Fürstentum Liechtenstein trafen sich am 8. Juni 2016 zur Mitgliederversammlung auf der Schwägalp. Präsident Hanspeter von Rotz blickte auf das Geschäftsjahr 2015 zurück. Der Verkauf von Neuwagen nahm schweizweit um 7 Prozent zu. Der Margendruck macht auch vor den Autohändlern nicht halt. Deshalb fallen die Gewinne nicht mehr so üppig aus. Nichts desto trotz stimmen die Zahlen zuversichtlich, sind sie doch ein sicherer Garant für Umsatz im Unterhalt und den Ersatzteilen. Die Anforderungen der Her-

steller und Importeure an die Markengaragen nehmen stetig zu, sei dies für die Präsentation der Neuwagen und auch für die Ausbildung der Mitarbeitenden. Die Rahmenbedingungen für das Gros der Markengaragen haben sich im vergangenen Jahr weiter verschlechtert. So wundert es nicht, dass sich immer mehr Garagenbetriebe ausschliesslich auf das Werkstatt- und Occasionsgeschäft konzentrieren.

Zusammen mit dem Strassenverkehrsamt St.Gallen hat der AGVS im Jahr 2014 ein Konzept erarbeitet. Dieses ermöglicht jedem AGVS-Garagisten, in seinem Betrieb Repara-

turen aufgrund der Mängel der periodischen Kontrolle durchzuführen und zu bestätigen. Das bringt sowohl für den Autohalter als auch für den Garagisten entscheidende Vorteile. Der Garagist erhält mit dieser neuen Dienstleistung eine ausgezeichnete Gelegenheit zur Kundenpflege.

Bildung als Erfolgsfaktor

Im neueröffneten Ausbildungszentrum konnten im Jahr 2015 erstmals die Qualifikationsverfahren durchgeführt werden. Die Vorteile des Neubaus werden sehr geschätzt macht Roland Leirer, Ausbildungsobmann klar: «Dank den neuen Räumen war es uns möglich die überbetrieblichen Kurse und Diagnostiker Schulungen parallel zum Qualifikationsverfahren zu organisieren. Bisher musste das Kurswesen auf ein Minimum reduziert werden.» Der Bekanntheitsgrad der Weiterbildungsmöglichkeiten im Ausbildungszentrum wächst stetig weiter. Solide Aus- und Weiterbildung, die Begeisterung fürs Auto und die Mobilität sind die massgeblichsten Erfolgsfaktoren des AGVS Sektion St.Gallen-Appenzell und Fürstentum Liechtenstein. <



Sektionspräsident Hanspeter von Rotz beim Rückblick auf das Geschäftsjahr 2015.

Sektion beider Basel

> Teilnehmerrekord und erfolgreiche Wiederwahlen

■ Bei sommerlichen Temperaturen empfing der Vorstand der AGVS-Sektion beider Basel Mitglieder und Gäste zur 87. ordentlichen Generalversammlung im Museum Kleines Klingental. Rund 160 Teilnehmer lauschten den Grussbotschaften von Baschi Dürr, Regierungsrat Kanton Basel Stadt, und Isaac Reber, Regierungsrat Basel-Landschaft. Erster Höhepunkt war das engagierte Referat von Präsident René Degen über aktuelle Themen.

Anlässlich der Generalversammlung waren die Wahlen des Vorstandes, des Präsidiums sowie der Revisionsstelle zentrales Traktandum. Die Versammlung wählte sowohl den Vorstand als auch das Präsidium für eine weitere Amtsperiode einstimmig. Präsident Martin Wagner bedankte sich für das entgegengebrachte Vertrauen und gab im Namen seiner Vorstandskollegen seiner Freude Ausdruck, weiterhin im Sinne der Mitglieder agieren zu dürfen.

Verabschiedet und für die aktive Mitar-



Die Generalversammlung der AGVS-Sektion beider Basel fand in den geschichtsträchtigen Räumlichkeiten des Museums Kleines Klingental statt.

beit verdankt wurde Beat Imwinkelried, der aus dem Vorstand zurücktritt. Als neues Vorstandsmitglied wurde Marcel Hollenstein, Betriebsleiter der Hollenstein AG, einstimmig in den Vorstand gewählt – herzliche Gratulation!

Ausklang fand die Generalversammlung 2016 bei Gaumenfreuden, magischen Momenten und spannenden Gesprächen in den geschichtsträchtigen Räumlichkeiten des Museums. <

> Autos virtuell erlebbar machen

pd. Die stetig wachsende Typenvielfalt, die steigende Konkurrenz durch den Online-Handel und nicht zuletzt die gehobenen Ansprüche der Kunden setzen Automobil-Hersteller und -Händler zunehmend unter Druck. Um nicht auf eine ansprechende Produktpräsentation – die wichtigste Waffe im Kampf gegen den immer stärkeren Online-Handel – verzichten zu müssen, bietet sich eine neue Lösung: Moderne Vir-

probieren oder auf den dazugehörigen Displays zusehen wollen.

Neben der Beratung ist für die meisten Kunden der lokale Händler vor allem der direkte Eindruck von einem Fahrzeug entscheidend: Grösse und Form lassen sich anhand von Bildern nur schwer einschätzen, ganz zu schweigen davon, wie ein Auto in einer echten Umgebung wirkt. «Virtual Reality bietet ungeahnte



Das Virtual Reality Showroom-Konzept von Innoactive Digital Realities umfasst alle Bestandteile, die für einen flächendeckenden Einsatz von VR-Technik zur Fahrzeugpräsentation nötig sind. (Bild: Innoactive Digital Realities)

tual-Reality-(VR-)Brillen und entsprechende Programme erschaffen eine realistische, dreidimensionale Umgebung, in der Kunden alle Arten von Produkten, auch ganze Fahrzeuge, in ihrem Kontext erleben können. Schon eine kleine Aktionsfläche reicht dafür aus. Der deutsche Spezialist Innoactive Digital Realities GmbH hat eine praktische Komplettlösung einschliesslich Hardware, Software und diversen Services speziell für solche Point-of-Sale-Anwendungen entwickelt: Das einfach zu bedienende, rollout-fähige System, das als technische Basis die VR-Brille HTC Vive nutzt, wird bereits seit Herbst erfolgreich in deutschen Saturn-Filialen eingesetzt. Dabei zeigte sich ein positiver Nebeneffekt: Die Präsentationstechnik selbst lockte Kunden an, die die Lösung aus-

Chancen für die Automotive-Branche. Die dreidimensionale Simulation ermöglicht es, auf kleinsten Raum Produkte in einem realitätsnahen Szenario vorzustellen, die in ihrer Grösse oder Typenvielfalt nie in einen Laden passen würden», erklärt Daniel Seidl, einer der Geschäftsführer von Innoactive Digital Realities. Das Unternehmen hat bereits für Auftraggeber wie Carl Zeiss, Kawasaki oder BSH Haushaltsgeräte entsprechende VR-Lösungen und Produkterlebnisse kreiert.

Gesteuert wird mit zwei Controllern. «Die grosse Herausforderung war, eine Bedienungsform zu entwickeln, die auch für Menschen ohne grosse Computer-Erfahrung leicht zu verstehen ist und intuitiv wirkt», sagt Dirk Christoph, der das Unternehmen zusammen mit Seidl leitet. <

automechanika

FRANKFURT

13.–17.9.2016

Jetzt Online-Ticket vorab sichern!

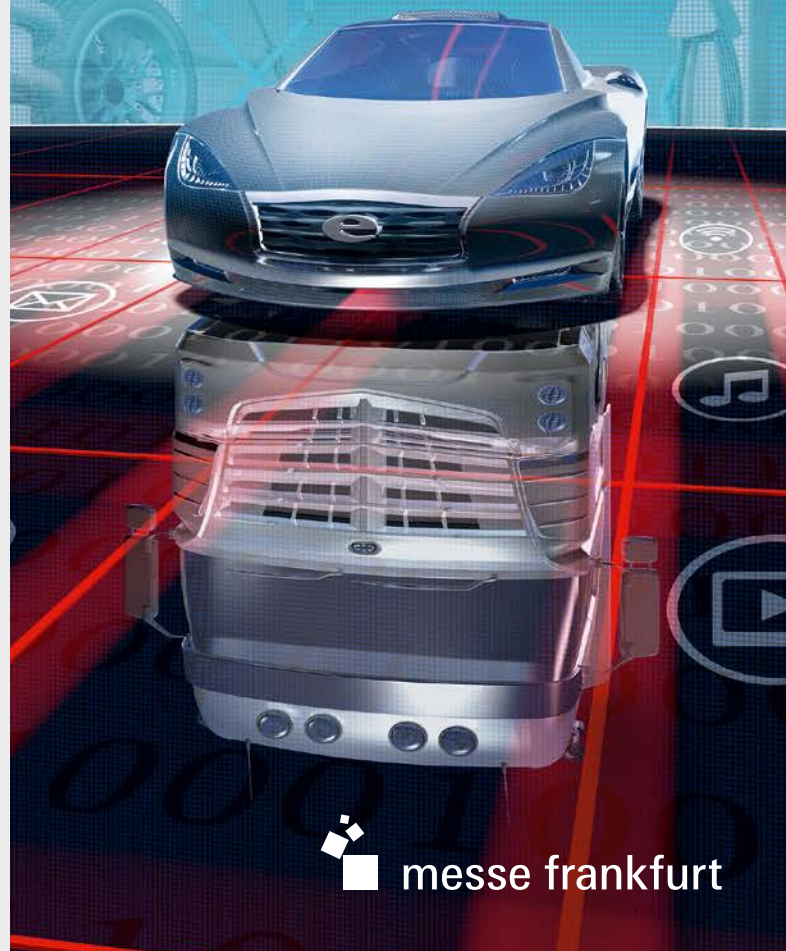
Internationale Leitmesse für Ausrüstung, Teile, Zubehör, Management & Services

Willkommen auf der Automechanika Frankfurt! Seien Sie dabei, wenn sich die Entscheider aus Industrie, Handel und Werkstatt treffen und informieren Sie sich über die Innovationen der Automobilindustrie. In ihrer Angebotsbreite und -tiefe ist die Automechanika weltweit einmalig – auf keiner anderen Messe erleben Sie Mobilität in einer solchen Vielfalt und Internationalität.

www.automechanika-frankfurt.com

info@ch.messefrankfurt.com

Tel. +41 44 503 94 00



Automechanik Frankfurt, 13. bis 17. September 2016

www.ch.messefrankfurt.com

> Schaufenster für die Innovationen im automobilen Aftermarket



pd. «Internationale Leitmesse der Automobilbranche für Ausrüstung, Teile, Zubehör, Management & Services»: Die Automechanik in Frankfurt ist das Schaufenster für die Innovationen im automobilen Aftermarket

und bildet dessen gesamte Wertschöpfungskette ab. Als Kontaktpunkt für alle Marktteilnehmer aus Industrie, Handel und Werkstatt ist sie eine wichtige Plattform für wirtschaftlichen und technologischen Wissenstransfer.

2014 zog die Automechanika 4660 Aussteller aus 74 Ländern nach Frankfurt. Rund 140000 Fachbesucher kamen aus 176 Ländern um sich umfassend über automobilen Zukunftstechnologien zu informieren. Für die Entscheider

der Branche ist die Messe ein unverzichtbarer Treffpunkt. Seien auch Sie dabei und sichern sich ein Vorab-Online-Ticket – www.ch.messefrankfurt.com. <

Carex Autozubehör AG

www.carex.ch

> BMC Sportluftfilter

pd. Die BMC-Sportluftfilter wurden entwickelt, um einen höheren Luftdurchlass gegenüber herkömmlichen Papierfiltern zu gewährleisten. Mit dem Austausch des herkömmlichen Papierfilters durch ein BMC-Produkt aus Baumwolle, bei welchem die gleichen Technologien und Materialien wie bei einem Formel-1-Filter zum Einsatz kommen, resultieren klare Vorteile auch für das Serienfahrzeug. Ein

Formel-1-Filter muss superleicht, aus allerbesten Materialien und leistungsstark sein. Aus diesem Grund bestehen alle BMC Filter aus einem Aluminiumnetz, behandelt mit einer Epoxidlösung. Dieser Materialeinsatz garantiert eine Resistenz gegen Benzindämpfe sowie gegen Oxidation, die auf Grund der Luftfeuchtigkeit auftreten würde. Das filternde Material besteht aus spezieller Baumwolle, die in einem Öl

mit geringer Klebrigkeit getränkt ist, um eine hohe Durchlässigkeit der Luft zu gewährleisten.

Alle BMC-Filter sind wiederverwendbar. Zur Pflege und Wartung empfiehlt sich unser Reinigungsset. <



Maagtechnik AG

www.maagtechnik.ch

> Shell setzt neue Masstäbe bei Motorenölen

pd. Mit dem neuen Hochleistungsmotorenöl Shell Rimula Ultra 5W-30 mit Dynamic Protection Plus setzt Shell neue Standards hinsichtlich Effizienz, Motorschutz und Kostenersparnis: Dank der Shell PurePlus Technology und eines nochmals verbesserten Additiv-Paketes können Kunden unter dem Strich mit dem neuen Premium-Motorenöl bis zu zwei Prozent Treibstoff sparen, den Verschleisschutz um bis zu 56 Prozent erhöhen, die Ölwechselintervalle verlängern und damit nicht zuletzt die Kosten senken.

Die Shell PurePlus Technology ist ein patentiertes Verfahren, bei dem Grundöl aus Erdgas anstelle von Erdöl gewonnen wird. Das Ergebnis ist ein kristallklares, hochreines Grundöl, das mittlerweile die Basis für eine Vielzahl von Motorenölen der Shell Rimula Familie bildet. In Verbindung mit einem nochmals optimierten Additiv-Paket ergibt sich ein neues Hochleistungs-Motorenöl, das neue Shell Rimula Ultra 5W-30 mit Dy-

namic Protection Plus. Dieses Produkt beugt speziell dem Aufbau schädlicher Ablagerungen und Säuren an zentralen Bauteilen wie Ölwanne, Zylinderkopfdichtung, Zylinderlaufbuchse, im Bereich der Kolbenringe oder Ventilsteuerung vor, bei gleichzeitig deutlich verbesserter Effizienz.

«Umfangreiche Tests und Feldversuche mit Herstellern wie beispielsweise Mercedes-Benz haben gezeigt, dass Shell Rimula Ultra 5W-30 mit Dynamic Protection Plus einen um bis zu 56 Prozent höheren Verschleisschutz im Motor gewährleistet», sagt Jörg Spanke, Technical Manager Shell Lubricants Nord-West-Europa.

Je nach Freigaben bzw. Herstellerempfehlungen können Ölwechselintervalle mit Hilfe des neuen Produktes zudem auf bis zu 150 000 Kilometer ausgedehnt werden. Im Vergleich zu herkömmlichen 10W-40 Motorenölen hilft Shell Rimula Ultra 5W-30 dabei, bis zu zwei Prozent Treibstoff zu sparen.

Das neue Hochleistungs-Motorenöl Shell Rimula Ultra 5W-30 entspricht den aktuellen europäischen Spezifikationen (ACEA E6 und ACEA E9) und hat die Herstellerfreigaben für den Einsatz in Dieselmotoren von Euro-4 bis Euro-6. Shell empfiehlt Shell Rimula Ultra 5W-30 speziell für hochmoderne Aggregate, die die Abgasnormen Euro-5 und Euro-6 erfüllen oder die mit einer Abgasrückführung ausgestattet sind. Dank dieser Vielseitigkeit profitieren vor allem Betreiber gemischter Fuhrparks, da die Anzahl der erforderlichen Motorenölsorten im Service reduziert werden kann.

Neben dem neuen Shell Rimula Ultra 5W-30 wurden auch die Motorenöle Shell Rimula R6 LM 10W-40 und Shell Rimula R6 M 10W-40 weiterentwickelt und enthalten ein Grundöl aus Gas und ein neues, leistungsstarkes Additiv-Paket. Dadurch erfüllen sie zusätzliche Spezifikatio-

nen und Herstellerfreigaben und sind damit für einen noch breiteren Einsatzbereich geeignet.

Im Zuge der produktseitigen Neuerungen erhält die Shell Rimula Produktfamilie zugleich ein verbessertes Verpackungsdesign. Es unterstützt die Kunden in ihrer Kaufentscheidung durch die klare Kommunikation der Produktvorteile und sorgt zudem für eine deutlichere Abgrenzung von Shell Rimula gegenüber anderen Produkten auf dem Markt. <



 CORTELLINI & MARCHAND AG	061 312 40 40 Rheinfelderstrass 6, 4127 Birsfelden
Der umfassendste Auto-Steuergeräte-Reparatur- Service von Cortellini & Marchand AG.	Sie suchen, wir finden – Ihr Suchservice für Auto-Occasionsteile
www.auto-steuergeraete.ch	www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch

Neu: FGS, der Anhänger mit Liftachse und 100%-Achsausgleich Nutzlast bis 2,9 t	Autotransport-Anhänger und Aufbauten Besuchen Sie unsere Ausstellung oder verlangen Sie eine Vorführung. Auch in Kommunalanführung lieferbar.
	T&W Technik Dammstrasse 16, 8112 Otelfingen Tel. 044 844 29 62 www.fgs-fahrzeuge.ch

AUTOINSIDE – Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

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

HerausgeberAuto 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:**Laurenz Bärtsch, Lukas Blaser, Christian
Feldhausen, Andreas Kohli, Olivia Solari,
Jonas Stoll, Urs Wernli

Gestaltung: Heini Schmid, Robert Knopf

AnzeigenKneisel 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.chDie erscheinenden Meldungen sind nach
bestem Wissen recherchiert. Der AGVS
übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit,
Vollständigkeit und Aktualität der Artikel.gedruckt in der
schweizAuto Gewerbe Verband Schweiz
Union professionnelle suisse de l'automobile
Unione professionale svizzera dell'automobile

Den Unterschied macht das Original

Top
Konditionen
für
Bremsen

mit

ohne

Volkswagen Original Teile® stimmen qualitativ mit den in der Fahrzeugherstellung verwendeten Teilen überein und sorgen dafür, dass alle Fahrzeugteile weiterhin perfekt zusammenspielen, und bieten deshalb die bestmögliche Sicherheit, Zuverlässigkeit und Leistung.

AMAG Automobil- und Motoren AG
Group Aftersales
8107 Buchs ZH
E-Mail: support.pcc@amag.ch
Tel.: 0844 80 26 24
Fax: 0800 80 26 24

amag