

# 10 **AUTO** 88. JAHRGANG 2015 **INSIDE**

Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

- > **Warum am 18. Oktober jede Stimme wichtig ist**  
Seiten 8 bis 15
- > **Was die neue «autotecnica.ch» bringt**  
Seiten 30 bis 32
- > **Wie automobil die Zukunft ist**  
Seiten 34 bis 36



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

## DAMIT DIE SICHERHEIT IM WINTER TRIUMPHIERT

ESA-Tecar Super Grip 7+ | 7+ HP | 9

meinneu.ch | esa.ch | esashop.ch

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



# Gehen Sie wählen. Aber richtig!

Am 18. Oktober 2015 ist Wahltag!

Informieren Sie sich, wer ...  
... den Bau des Sanierungstunnels am Gotthard  
... und die Milchkuh-Initiative unterstützt.

Vorausdenken bei den Wahlen lohnt sich:  
Wer richtig wählt, kommt in Zukunft besser vorwärts.

Mehr dazu unter  
[www.stimmabgabe.ch](http://www.stimmabgabe.ch)



**auto** schweiz  
suisse

MENSCHEN · MÄRKTE · MOBILITÄT



# Oktober 2015

- > Editorial** 5
  - Wahlen 2015: Eine Richtungsänderung ist dringend
- > Kurz notiert** 6
- > Fokus** 8
  - Wahlen 2015: Interview mit Nationalratskandidat und AGVS-Zentralvorstand Nicolas Leuba
  - Wahlen 2015: Diese Kandidaten empfiehlt der AGVS zur Wahl 11
- > Werkstatt und Kundendienst** 15
  - Werkstattkonzepte: Interview mit AGVS-Zentralvorstand und Garagist René Degen 16
  - Die Werkstattkonzepte im Überblick 18
  - AEC-Garagist des Monats 19
  - Dario Cologna als Fotomodell für den AEC 19
- > Dienstleistungen** 20
  - AutoScout24 lanciert Neuwagenbereich 22
  - Attraktives tutto bene-Versicherungsprodukt für AGVS-Mitglieder 24
  - Dank Mobi24 beruhigt ins Ausland reisen 25
  - «co2tieferlegen» in der Dorfgarage Zumikon 26
  - ESA vertreibt Kumho Tyre exklusiv für den Garagenkanal 26
- > Politik** 27
  - Neue KFZ-Bekanntmachung: Regeln für den Händlervertrag
- > Beruf und Karriere** 28
  - Business Academy 30
  - Autotecnica: Berufsmeisterschaften an der Auto Zürich Car Show
- > Management und Recht** 33
  - FIGAS Garagisten-Apéros 2015: Was ist mein Betrieb wert
- > Verband** 34
  - «Tag der Schweizer Garagisten» 2016: Die Zukunft ist automobil Tagungsthema, Location und Programm 37
  - Nachruf für Rudolf Heusler
- > Garagenwelt** 38
- > Impressum** 39



## Ihr Partner für das kundenfreundliche Autohaus:

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

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



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

# Für den gut geölten Werkstattalltag

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



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

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

Tel.: 041-630 45 60

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

Ihr Hella Gutmann Vertriebspartner:



**GUTMANN**

S O L U T I O N S

# Wahlen 2015 – Eine Richtungsänderung ist dringend

Liebe Leserin, lieber Leser



■ In der Strategie des AGVS ist festgehalten, dass wir uns für gute Rahmenbedingungen für unsere Mitglieder einsetzen und uns für ihre Anliegen bei den Be-

hörden, in der Wirtschaft, Politik und Gesellschaft sowie für ein positives Branchenimage engagieren. Dieser wichtigen Zielsetzung verpflichtet, setzt sich der AGVS mit grossem Engagement ein und ist in allen politischen Geschäften rund um die Motorfahrzeuge und den Strassenverkehr aktiv. Um dies zu ermöglichen braucht es auch einen guten Kontakt zu den Politikerinnen und Politikern im eidgenössischen Parlament. So unterstützen wir bei den Wahlen 2015 zusammen mit den Sektionen über 60 Kandidatinnen und Kandidaten bei ihrer Neu- oder Wiederwahl.

Die eidgenössische Politik hat sich in den letzten Jahren spürbar zum Nachteil der Wirtschaft – und der Schweiz insgesamt – entwickelt. Der Wirtschaftsstandort Schweiz hat an Attraktivität eingebüsst: Unternehmen verlassen die Schweiz oder wählen für ihre Firmenhauptsitze andere Standorte aus. Ein typisches Beispiel für die abnehmende Attraktivität ist ohne Frage die dramatische Verkehrssituation auf den Schweizer Strassen. Gegen 22 000

Stunden standen die Strassenbenutzer letztes Jahr im Stau. Der volkswirtschaftliche Schaden wird auf rund 1,2 Milliarden Franken geschätzt.

Und trotzdem tut sich das Parlament extrem schwer, eine Finanzierung auf die Beine zu stellen, die es ermöglicht, das Autobahnnetz zu erweitern und die Engpässe zu beseitigen. Seit Monaten wird an der gut gemeinten Vorlage von Frau Bundesrätin Leuthard, dem Nationalstrassen und Agglomerationsfonds (NAF), in den eidgenössischen Räten unter einer links-grünen Mehrheit herumgewerkelt. Mit dem Resultat, dass wir bis heute keinen Vorschlag auf dem Tisch haben, mit dem die Finanzierung der Strassen langfristig sichergestellt ist.

Es ist also höchste Zeit, dass sich die eidgenössische Politik wieder vermehrt für den Wirtschafts- und Bildungsstandort Schweiz engagiert. Dazu gehören vor allem eine leistungsfähige Strassen-Infrastruktur, ein zukunftsfähiges Bildungs- und Forschungswesen, attraktive Steuern und eine gut funktionierende Sozialpartnerschaft. Also ein Umfeld, in dem sich die Unternehmen durch Leistung, Innovation, Produktivität und Qualität entwickeln können und ihre – auch internationale – Wettbewerbsfähigkeit erhalten können.

Auch die Autobranche – ein mit rund 225 000 Beschäftigten und 100 Milliarden Franken Umsatz wichtiger Motor für die Schweizer Volkswirtschaft – ist für ihre

gesunde Entwicklung auf einen schlanken und gut funktionierenden Staat angewiesen.

Wir brauchen ein Grundverständnis in der Politik, welches den Strassenverkehr und die Motorfahrzeuge nicht als notwendiges Übel begreift, sondern als Grundvoraussetzung für eine funktionierende Mobilität, ohne die auch in der Wirtschaft nichts geht.

Die Wählerinnen und Wähler haben nun die Chance, das Parlament neu zu bestellen und mit ihrem Wahlzettel die Weichen für eine unternehmer- und strassenverkehrsfreundlichere Politik zu stellen. Entscheiden Sie also durch Ihre Wahl mit, wie das Parlament in den nächsten vier Jahren politisiert.

Ich wünsche mir, dass sich die Autobranche aktiv in die Politik einbringt und mit einer hohen Stimmbeteiligung zu einer Richtungsänderung im eidgenössischen Parlament beiträgt.

Für Ihr Engagement danke ich Ihnen auch im Namen meiner Kollegen im Zentralvorstand herzlich und freue mich, wenn Sie die Wahlempfehlung auf den Seiten 11 bis 14 beachten.

Herzliche Grüsse

Urs Wernli  
Zentralpräsident



## Weiter mit Bildung

→ Mit der STFW praxisnah zum Berufserfolg.

### BELEUCHTUNG AN MOTORFAHRZEUGEN

→ 1 Tag  
21.03.2016

### AUTOMOBIL-KUNDENDIENSTBERATER

→ mit eidg. Abschluss  
08.01.2016 - 04.03.2017

### REIFENDRUCK-KONTROLLSYSTEME

→ 1 Tag  
15.03.2016

### AUTOMOBIL-WERKSTATT-KOORDINATOR, W1-W4

→ AGVS, VSCI oder eidg. Abschluss  
14.10.2015 - 06.07.2016



GRATIS ANMELDEN!  
INFOVERANSTALTUNG  
KUNDENDIENSTBERATER  
IM AUTOMOBILGEWERBE  
Sa, 24.10.2015  
[www.stfw.ch/akbinfo](http://www.stfw.ch/akbinfo)



Tel 052 260 28 01  
marketing@stfw.ch  
[www.stfw.ch/at](http://www.stfw.ch/at)

**Goldene Ehrennadel für Dillier**

Beppi Dillier stand seit 1994 und bis vor wenigen Monaten als Vorstandsmitglied in erster Linie als Leiter des Ausbildungszentrums in Horw voll zur Verfügung. Von 2004 bis 2008 steuerte er als Präsident der AGVS-Sektion Zentralschweiz die regionalen Aufgaben. 14 Jahre setzte er sich zudem als Mitglied in der Nutzfahrzeugkommission unermüdlich für die Anliegen der «Nutzfahrzeugler» und insbesondere für die Ausbildung ein. Er beeindruckte mit seinem grossen Wissen und überdurchschnittlichem Tatendrang. Mit viel Engagement und Durchblick ist es ihm immer gelungen, die vielfältigen Entwicklungen zu verstehen und das unternehmerische Wirken erfolgreich zu gestalten. «Wir danken Beppi für seine Unter-



Urs Wernli ehrt Beppi Dillier.

stützung herzlich und wünschen ihm und seiner Familie alles Gute. Wir freuen uns, ihn für seine Verdienste mit der goldenen Ehrennadel auszuzeichnen», sagt AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli. <

**Zusammenschluss von autoricardo.ch und car4you.ch**

Die beiden Fahrzeugplattformen autoricardo und car4you schliessen sich zusammen. Die neue, bei autoricardo.ch integrierte Organisation besteht aus Mitarbeitern von autoricardo und car4you. Marcel Stocker, bisheriger Leiter von autoricardo, übernimmt als Managing

Director die Gesamtleitung. Myriam Reinle, die die Leitung von car4you 2011 übernahm und das Portal erfolgreich ausgebaut hat, wird das Unternehmen auf Ende Oktober verlassen. <

**Roxane Baumann ist neue Miss Yokohama**

15 Kandidatinnen präsentierten sich im Club Schützenhouse in Wangen a. A. zur Miss-Yokohama-Wahl. Neben Auftritten im



Miss Yokohama Roxane Baumann.

WTCC-Renndress, Jeans und T-Shirt und Cocktailkleid gehörten auch Interviews mit der Jury zum Programm. Um Mitternacht verkündete Moderatorin Anne-Cécile Vogt die Siegerin: Die neue Miss Yokohama heisst Roxane Baumann (Schöftland). Unter grossem Applaus der Gäste wurde die 25-jährige Diätköchin von ihrer Vorgängerin Jennifer Kleeb gekrönt. <

**AMAG steigt ins Carsharing-Business ein**

Neben Migros, Mobiliar und Mobility engagiert sich neu auch die AMAG an der sharoo AG (siehe AI 11/14, S. 19). Die AMAG Zürich beteiligt sich mittels einer Kapitalerhöhung durch die bestehenden Partner mit 10 Prozent am Startup sharoo AG in Zürich. <

**transport-CH mit Rekord**

Der 8. Schweizer Nutzfahrzeugsalon transport-CH (12. bis 15. November in der BERNEXPO)



AGVS-ZV-Mitglied Dominique Kolly ist auch OK-Chef für die transport-CH.

kann einen ersten Rekord vermelden: Für die Leitmesse der Nutzfahrzeugbranche haben sich 222 Aussteller angemeldet. Den Ausstellerrekord führen die Organisatoren auf verschiedene Faktoren zurück: Einerseits ist die Messe bei ausgezeichnetem Preis-Leistungs-Verhältnis ideal im November platziert. Andererseits sind die Organisatoren ihren Grundsätzen treu geblieben: Die transport-CH ist ein Salon für Nutzfahrzeugspezialisten organisiert von Nutzfahrzeugspezialisten. <

**Personalnews bei Federal-Mogul Motorparts**

Mit Thomas Ihl hat Federal-Mogul Motorparts einen neuen Geschäftsführer für die DACH-Region gefunden.



Thomas Ihl.

Vordringliche Ziele sind die weitere Verbesserung des Kundenservices und die Stärkung der Marktpräsenz. Ihl ist seit zweieinhalb Jahren im Unternehmen tätig und verantwortete bislang als Country Director DACH die Bereiche Sales und Customer Service. <

**TCS-Generaldirektor geht**

Generaldirektor Stephan Grötzinger hat den TCS per sofort verlassen, um sich beruflich einer neuen Aufgabe zuzuwenden. Er hatte sein Amt am

1. Januar 2013 angetreten und modernisierte die Struktur des Touring Club. Bis der Nachfolger bestimmt ist, führt Zentralpräsident Peter Goetschi den TCS im Doppelmandat. <



Stephan Grötzinger.

**Sudman folgt Engel**

Bei der ContiTech Power Transmission Group gibt es einen Führungswechsel. Rolf Sudman übernahm per 1. September die Leitung des



Rolf Sudman.

Segments Automotive Aftermarket. Er folgt auf Helmut Engel, der nach mehr als 44 Jahren bei Continental in den Ruhestand geht. Sudman ist bereits über 25 Jahre im Automotive Aftermarket tätig. <

**Auto-Salon präsentiert Plakat**

Die Organisatoren des 86. Auto-Salons von Genf haben das Plakat für den nächsten Salon (3. bis 13. März) vorgestellt. Sie haben dabei mit einer hundertjährigen Tradition gebrochen und für die Gestaltung nicht einen Wettbewerb organisiert. Mit der Gestaltung wurde die Zürcher Agentur Wirz Corporate beauftragt, die bereits für das



Sujet des 85. Auto-Salons verantwortlich gewesen war. Das Plakat entstand in Zusammenarbeit mit dem bekannten Schweizer Automobildesigner Mark Stehrenberger. <

### Aussicht, Geschichten, Wein

Am 29. August trafen sich die le GARAGE-Partner zu ihrem Jahresausflug. Der diesjährige Ausflug führte zuerst in die Höhe. Mit der neuen Gondelbahn ging es auf den Solothurner Hausberg Weissenstein. Das Hotel und



Der Ausflug der le GARAGE-Partner führte auf den Weissenstein.

Kurhaus boten eine herrliche Aussicht und einen wunderbaren sonnigen Rahmen für den Apéro und angeregte Gespräche. Zurück im Tal erwartete die Garagisten ein Fussmarsch durch die Altstadt ins Zunfthaus zur Wirthen, wo in schönem Ambiente das mehrgängige Menü serviert wurde. <

### Tiefere Bruttoprämien

Die Suva kann auf ein erfreuliches 2014 zurückblicken. Mit 7,0 Prozent erzielten die Anlagen der Suva eine gute Performance. Aufgrund der soliden finanziellen Lage fällt für alle Versicherten ab 2016 der Teuerungszuschlag weg. Damit sinken für das Gros aller Versicherten die Bruttoprämien. Aktuell beträgt der Teuerungszuschlag 7 Prozent der Nettoprämie. Auch in der Nichtberufsunfallversicherung NBUV bleiben die Nettoprämien stabil. Da auch

in der NBUV der Teuerungszuschlag wegfällt, kommt es auch hier für die Mehrheit der Betriebe zu einer Senkung der Bruttoprämien. Weiterführende Informationen sind unter dem folgenden Link zu finden: [suva.ch/paemien2016](http://suva.ch/paemien2016). <

### Kurzporträt VaudRoutes

VaudRoutes, ehemals Association routière vaudoise (ARV), ist ein Verband der Waadtländer Vertreter der Verkehrsteilnehmenden, der Automobilwirtschaft, der Energieversorgerbranche, des Baugewerbes und der Hotellerie. Ziel von VaudRoutes ist es, eine Aktionsgemeinschaft in Sachen Strassenverkehr zwischen ihren Mitgliedern zu schaffen, die auf dem Grundsatz der freien Wahl des Verkehrsmittels beruht. VaudRoutes setzt sich daher zwischen Ende 2015 und 2017 aktiv für verschiedene



V.l.n.r. Jean-Pierre Giobellina (ASTAG), Patrick Eperon (Generalsekretär), Patrick Grobéty (Hôtellerie romande) Pierrette Roulet-Grin (TCS, Vize-Präsidentin VaudRoutes), Martin Stucky (Erdöl-Vereinigung), Sébastien Germano (Holdigaz), Jean-David Pelot (ACS), Nicolas Leuba (AGVS, Präsident VaudRoutes). Abwesend: Georges Zünd (FVE).

Kampagnen im Bereich des Strassenverkehrs und der Energiepolitik ein. Der Vorstand von VaudRoutes (siehe Foto) besteht zurzeit aus acht Mitgliedern, darunter Nicolas Leuba, Präsident, und Pierrette Roulet-Grin, Vize-Präsidentin. <

**i** Die aktuellen News finden Sie auf: [www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch)

### Ihre Vorteile als le GARAGE-Partner:

- effiziente Betriebsplanung
- leistungsfähige Werkstatteinrichtungen
- einheitlicher Auftritt (Erscheinungsbild, Werbung, etc.)
- komplettes Produkte- und Dienstleistungsangebot
- Markenunabhängigkeit
- umfangreiche Weiterbildungsmöglichkeiten und viele mehr...

le GARAGE,  
das unabhängige  
Garagenkonzept Ihrer ESA



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

**le GARAGE**  
Die Marke Ihrer Wahl

Interview mit AGVS-Zentralvorstandsmitglied und Nationalratskandidat Nicolas Leuba

# «KMU liegen mir am Herzen»

Nicolas Leuba, Mitglied des Zentralvorstandes, Unternehmer und seit 25 Jahren beim AGVS dabei, kandidiert im Kanton Waadt als Nationalrat. Dort will er sich für bessere Rahmenbedingungen für KMU einsetzen – und für das Wohl des Auto-Gewerbes. Reinhard Kronenberg, Redaktion

■ **Herr Leuba, Sie kandidieren für die Waadtländer FDP für den Nationalrat. Was ist die Motivation dahinter?**

Nicolas Leuba: Ich möchte mich dafür einsetzen, dass die Interessen der Waadtländer noch besser in Bern vertreten werden. Und ich möchte meiner Partei, der FDP Waadt, dazu verhelfen, mindestens einen Sitz im Nationalrat zurückzugewinnen, und somit dafür sorgen, dass unseren Ideen und Werten – Freiheit, Innovation und Zusammenhalt – im Bundeshaus noch stärker Gehör verschafft wird.

**Ihr Wahlkampf steht unter dem Motto: «Mon combat pour les Vaudois» – wofür genau kämpfen Sie?**

Ich setze mich für Themen und Fragen ein, die mir besonders am Herzen liegen. Dazu gehört die Mobilität. Wir sollten aufhören, die öffentlichen Verkehrsmittel und die private Mobilität gegeneinander auszuspielen. Wir müssen sowohl im Strassen- als auch im Schienenverkehr leistungsfähige Infrastrukturen sicherstellen, um der wirtschaftlichen und demografischen Entwicklung des Kantons Waadt gerecht zu werden.

Ein weiteres Thema, das mir sehr am Herzen liegt, sind die KMU – ein Umfeld, in dem ich meinen



gesamten beruflichen Werdegang verbracht habe – und die Verteidigung ihrer Rahmenbedingungen. Ich habe mich besonders gegen die Annahme der Erbschaftsinitiative und der neuen Billag-Gebühr engagiert. Letztere wurde leider angenommen.

Im Grossen und Ganzen setze ich mich dafür ein, meinen Töchtern und unseren Kindern ein Land zu hinterlassen, das ihnen dieselben Entwicklungs- und beruflichen Entfaltungsmöglichkeiten bietet, wie das Land, das unsere Eltern uns hinterlassen haben.

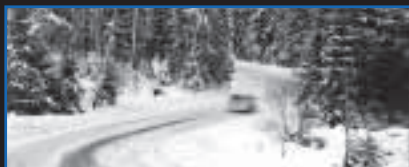
**Eines Ihrer drei Kernthemen lautet: «Mehr und bessere Arbeitsplätze». Was meinen Sie mit «bessere Arbeitsplätze»?**

Eine der Stärken unseres Bildungssystems ist, dass es zahlreiche Weiterbildungsmöglichkeiten bietet. Jeder hat die Möglichkeit, das ganze Leben lang seine beruflichen Kompetenzen weiterzuentwickeln und für den Arbeitsmarkt attraktiv zu bleiben. Da sich das Renteneintrittsalter notgedrungen in den kommenden Jahrzehnten nach hinten verschieben wird, ist es umso wichtiger, die Schweizer dabei zu unterstützen, auf dem Arbeitsmarkt wettbewerbsfähig und flexibel zu bleiben.

**Was funktioniert aus Ihrer Sicht in der Schweiz noch gut – und was nicht mehr richtig?**

Die dogmatische Haltung einiger Parteien macht mir Sorgen, da sie zum Stillstand unseres politischen Systems führen kann. Die Linke lanciert ohne Unterlass Initiativen, die unseren Wohlstand in Gefahr bringen, und begründet dies oft mit längst überholten Grundsätzen. Im Be-

FALKEN TYRES   MOBIL 1   CONTINENTAL   FORD   BRIDGESTONE   WYNN'S   GOODYEAR   CASTROL   DUNLOP



T: 062 285 61 30

F: 062 285 61 01

E: info@fibag.ch



**Wegweisende nationale Wahlen am 18. Oktober 2015**

Für das Gewerbe sind Eidgenössische Wahlen grundsätzlich wichtig, geht es doch darum, sicher zu stellen, dass sich die politischen Rahmenbedingungen für Gewerbetreibende verbessern statt verschlechtern. Dieses Mal sind die Wahlen aber noch wichtiger als sonst: In den nächsten Jahren stehen für die Zukunft der Schweizer Verkehrspolitik entscheidende Weichenstellungen an (u.a. Sanierungsröhre am Gotthard, Milchkuh-Initiative).

Deshalb ruft der AGVS seine Mitglieder auf, in ihrem Umfeld aktiv auf die grosse Bedeutung dieser Wahlen hinzuweisen. Sprechen Sie mit Ihren Mitarbeitern und zeigen sie auf, was für das ganze Gewerbe auf dem Spiel steht. Bitten Sie sie, in unserem Sinn wählen zu gehen – jede Stimme zählt!

reich des Verkehrs betrachtet die Linke die private Mobilität – und somit die Autofahrer! – als das Übel schlechthin und setzt sich ausschliesslich für die Entwicklung der öffentlichen Verkehrsmittel ein. Dabei ergänzen sich beide Mobilitätsarten. Meiner Meinung nach ist der Bau eines zweiten Gotthard-Strassentunnels genauso wichtig wie der Ausbau eines leistungsfähigen Schienenverkehrsnetzes.

Ich bin dennoch immer wieder über die Qualität unseres politischen Systems überrascht, das unserem Land eine bemerkenswerte Stabilität verleiht. Und dies, obwohl es sich aus verschiedenen Kulturen und Identitäten zusammensetzt, die in der modernen Schweiz erfolgreich dasselbe Ziel verfolgen: den Wohlstand.

**Inwiefern profitiert der AGVS von einer allfälligen Wahl? Oder anders gefragt: Wie würden Sie sich in Bern für das Autogewerbe stark machen?**

Als Mitglied des Zentralvorstandes und Präsident der Sektion Waadt des AGVS engagiere ich mich bereits täglich für die Interessen unserer Mitglieder im Nationalrat. Meine Unterstützung und dieses Engagement kann ich aber noch verstärken. Unsere gesamte Branche würde von meiner Wahl profitieren.

**Unter Ihren drei Schwerpunktthemen (Arbeitsplätze, nationaler Zusammenhalt, schlanker Staat) fehlt die Verkehrspolitik. Warum?**

Das ist der Grund, warum Sie mich wählen sollten... Für mich ist klar, dass sich unser Land auf solide und leistungsfähige Infrastrukturen, insbesondere im Bereich des

Transports, stützen muss, um sich weiterentwickeln zu können. Ganz konkret setze ich mich für den Bau des zweiten Gotthard-Strassentunnels ein und unterstütze die «Milchkuh-Initiative». In meinem Kanton werde ich für einen schnellen Bau der grossen Autobahnumfahrung von Morges kämpfen.

**Sie führen einen sehr engagierten Wahlkampf auf Facebook. Was sind Ihre Erfahrungen damit?**

Die sozialen Medien sind ein neuer Weg, mit den Wählern zu kommunizieren und den Puls der Bevölkerung zu fühlen. Ich verwende sie daher so oft wie möglich, auch wenn ich weiss, dass es nichts gibt, das den persönlichen Kontakt von Mensch zu Mensch jemals ersetzen kann.

**Wahlkampf findet nicht nur im Internet statt, sondern auch draussen bei den Menschen. Was machen Sie hier für Erfahrungen?**

Wie gesagt, die sozialen Medien stellen ein

wichtiges Instrument dar, insbesondere um politische Botschaften zu verbreiten. Sie werden jedoch niemals den direkten Kontakt mit der Bevölkerung ersetzen. Seit Beginn der Kampagne fahre ich mit den 53 anderen Kandidaten der FDP durch den gesamten Kanton, um die Waadtländer persönlich zu treffen. Dieser Austausch mit der Bevölkerung ist extrem bereichernd und motiviert mich jeden Tag aufs Neue, dafür zu kämpfen, dass die Wünsche und Anliegen der Bevölkerung meines Kantons in Bern vertreten werden.

**Inwiefern unterstützt Sie das Autogewerbe in Ihrer Kandidatur? Wo könnten Sie noch Unterstützung gebrauchen?**

Ich werde vom AGVS zum Beispiel schon dadurch unterstützt, dass ich die Möglichkeit habe, Ihnen meine Ideen mitzuteilen und zu erläutern. Jeder kann mich aber unterstützen, indem er mich und die Waadtländer FDP Liste 17 wählt.

**Eine Karriere als Politiker ist mit einem erheblichen zeitlichen Engagement verbunden. Wie hat Ihre Familie auf Ihre Entscheidung reagiert?**

Meine Familie unterstützt mein politisches Engagement voll und ganz. Sie weiss, dass mich die politische Arbeit begeistert und sie die natürliche Fortsetzung meines beruflichen und gesellschaftlichen Engagements ist. <

**Nicolas Leuba**

**Wie lange schon Mitglied beim AGVS?** Ich selbst bin seit 25 Jahren Mitglied und unser Garagisten-Familienunternehmen seit Beginn.

**Verheiratet seit?** Seit bald 20 Jahren

**Anzahl Kinder?** 2

**Beruflicher Werdegang:** Kaufmännische Ausbildung, dann über 25 Jahre Garagist im Familienunternehmen; zurzeit Unternehmer sowie Präsident und Mitglied des Vorstands verschiedener Berufsverbände sowie der AHV-Ausgleichskasse und der Pensionskasse; Richter des Bezirksgerichts Ost-Waadt.

**Politischer Werdegang:** Mitglied des Gemeinderats und Präsident der Sektion von Pully, Präsident der Waadtländischen FDP im Bezirk Lavaux-Oron. Mitglied der Wirtschafts- und Infrastrukturkommissionen der FDP Schweiz.



www.nicolasleuba.ch



INFO

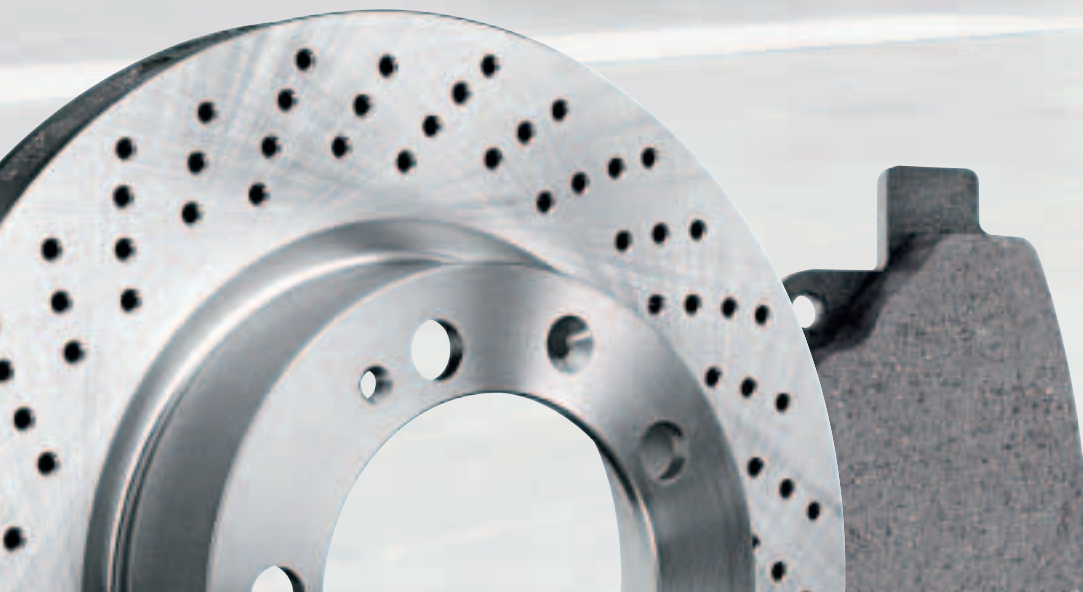
FIAT/ALFA/LANCIA YOKOHAMA MG ROVER MICHELIN OSRAM PIRELLI BANNER VREDESTEIN GENERAL TIRE

**Grip haben.**  
Winterreifen HS449 von Falken.

**FIBAG**  
Fibag AG  
Lischmatt 17  
4624 Härkingen

# Im Team am stärksten.

## Bremsentechnik von Bosch



**Zusammenbringen, was zusammengehört:** Bei gleichzeitigem Wechsel von Bremsscheiben und -belägen lohnt sich das Vertrauen in Bosch besonders. Perfekt aufeinander abgestimmte Produkte für alle gängigen Fahrzeugapplikationen in passgenauer Qualität und mit umfangreichem Zubehör – das garantiert Ihnen schnellen und problemlosen Einbau. Und Ihre Kunden freuen sich über optimale Bremsleistung vom Einbau an, geräusch- und vibrationsfreies Bremsen sowie hohe Standfestigkeit unter härtesten Bedingungen.



**BOSCH**  
Technik fürs Leben

Parlamentswahlen 2015:

# Diese Kandidatinnen und Kandidaten setzen sich fürs Autogewerbe ein

Am 18. Oktober gilt es ernst: Das Schweizer Stimmvolk wählt jene 246 Politikerinnen und Politiker, von denen es für die nächsten vier Jahre im National- und Ständerat vertreten wird. Dabei ist der Aufwand riesig, den die Parteien betrieben haben, um die Gunst der Wähler auf sich zu ziehen. Noch nie wurde so viel Geld für den Wahlkampf ausgegeben. Das macht die Wahl nicht leichter. Deshalb folgt nachstehend eine Liste von National- und Ständeratskandidatinnen und Kandidaten, die vom AGVS zur Wahl empfohlen werden. **Mario Borri**, Redaktion



**Nationalrat**  
**Ulrich Giezendanner, SVP**  
Unternehmer, Rothrist  
giezi-rothrist.ch



**Nationalrat/Ständerat**  
**Philipp Müller, FDP**  
Unternehmer, Reinach  
philipp-mueller.ch



**Nationalrat**  
**Sylvia Flückiger-Bäni, SVP**  
Unternehmerin, Schöftland  
politikerin.ch



**Nationalrat**  
**Adrian Amstutz, SVP**  
Unternehmer, Sigriswil  
adrian-amstutz.ch



**Nationalrat**  
**Christian Hadorn, SVP**  
Unternehmer, Forst  
christian-hadorn.ch



**Nationalrat**  
**Raphael Lanz, SVP**  
Stadtpräsident Thun, Thun  
raphaellanz.ch



**Nationalrat**  
**Nadja Pieren, SVP**  
Unternehmerin, Burgdorf  
nadja-pieren.ch



**Ständerat**  
**Albert Rösti, SVP**  
Unternehmer, Frutigen  
albertroesti.ch



**Nationalrat**  
**Heinz Siegenthaler, BDP**  
Landwirt, Rüti b. Büren  
heinzsiegenthaler.ch



**Nationalrat**  
**Christian Wasserfallen, FDP**  
Dipl. Masch.-Ing. FH, Bern  
cewe.ch

## Die Trendsetter.

AEROLIFT petex LAMPA



Einfach Trends setzen:  
Modernes und funktionales Autozubehör.

CHEMUWA



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



**Ständerat**  
**Christoph Buser, FDP**  
 Unternehmer, Rothrist  
 christoph-buser.ch



**Nationalrat**  
**Thomas De Courten, SVP**  
 Unternehmer, Rünenberg  
 decourten.info



**Nationalrat**  
**Andreas Dürr, FDP**  
 Rechtsanwalt, Benken  
 fdp-book.ch/andreas-duerr



**Nationalrat**  
**Daniela Schneeberger, FDP**  
 Unternehmerin, Thürnen  
 danielaschneeberger.ch



**Ständerat**  
**Jacques Bourgeois, FDP**  
 Ingenieur Agronom, Avry-sur-Matran  
 bourgeois.ch



**Nationalrat**  
**Eric Collomb, CVP**  
 Betriebsdirektor, Lully  
 eric-collomb.ch



**Nationalrat**  
**Jean-François Rime, SVP**  
 Unternehmer, Bulle  
 svp.ch



**Ständerat**  
**Beat Vonlanthen, CVP**  
 Regierungsrat, Fribourg  
 beat-vonlanthen.ch



**National- und Ständerat**  
**Emanuel Waeber, SVP**  
 Verwaltungs- und Finanzdirektor FMH  
 emanuelwaeber.ch



**Ständerat**  
**Martin Schmid, FDP**  
 Rechtsanwalt, Chur  
 martin-schmid.ch



**Nationalrat**  
**Peter Schilliger, FDP**  
 Unternehmer, Udligenswil  
 peter-schilliger.ch



**Nationalrat**  
**Philippe Bauer, FDP**  
 Rechtsanwalt, Auvernier  
 fdp-book.ch/philippe-bauer



**Nationalrat**  
**Raymond Clottu, SVP**  
 Buchhalter, La Brévine  
 svp.ch



**Ständerat**  
**Raphaël Comte, FDP**  
 Jurist, Neuchâtel  
 fdp-book.ch/raphael-comte



**National- und Ständerat**  
**Andreas Jurt, FDP**  
 Bankdirektor, La Chau-de-Fonds  
 fdp-book.ch/andreas-jurt



**Nationalrat**  
**Marlène Lanthemann, FDP**  
 Lehrerin/Stadträtin, Auvernier  
 fdp-book.ch/marlene-lanthemann



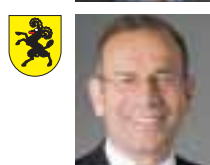
**Nationalrat**  
**Nicolas Ruedin, FDP**  
 Weinbauer, Cressier  
 fdp-book.ch/nicolas-ruedin



**Nationalrat**  
**Roland Rino Büchel, SVP**  
 Sportmanager, Oberriet  
 rolandbuechel.ch



**Nationalrat**  
**Lukas Reimann, SVP**  
 Jurist, Wil  
 lukas-reimann.ch



**Ständerat**  
**Hannes Germann, SVP**  
 Betriebsökonom, Opfertshofen  
 hannesgermann.ch




**Nationalrat**  
**Thomas Hurter, SVP**  
 Pilot, Schaffhausen  
 thomas-hurter.ch





**Nationalrat**  
**Roland Borer, SVP**  
 Unternehmer, Rothrist  
 roland-borer.ch






**Ständerat**  
**Marianne Meister, FDP**  
 Unternehmerin, Messen  
[marianne-meister.ch](http://marianne-meister.ch)

**Nationalrat**  
**Marc Thommen, FDP**  
 Unternehmer, Hägendorf  
[marcthommen.ch](http://marcthommen.ch)



**National- und Ständerat**  
**Walter Wobmann, SVP**  
 Technischer Kaufmann, Gretzenbach  
[walter-wobmann.ch](http://walter-wobmann.ch)

**Nationalrat**  
**Petra Gössi, FDP**  
 Juristin, Küssnacht am Rigi  
[petragoessi.ch](http://petragoessi.ch)






**Nationalrat**  
**Hansjörg Brunner, FDP**  
 Unternehmer, Eschlikon  
[hansjoerg-brunner.ch](http://hansjoerg-brunner.ch)

**Ständerat**  
**Fabio Abate, FDP**  
 Notar, Locarno  
[fdp-book.ch](http://fdp-book.ch)




**Nationalrat**  
**Fabio Regazzi, CVP**  
 Unternehmer, Locarno  
[regazzi.ch](http://regazzi.ch)

**Nationalrat**  
**Frédéric Borloz, FDP**  
 Buchhalter, Aigle  
[fdp-book.ch/frederic-borloz](http://fdp-book.ch/frederic-borloz)




**Nationalrat**  
**Olivier Feller, FDP**  
 Jurist, Lausanne  
[olivierfeller.ch](http://olivierfeller.ch)




**Nationalrat**  
**Olivier Français, FDP**  
 Ingenieur, Lausanne  
[fdp-book.ch/olivier-francais](http://fdp-book.ch/olivier-francais)




**Nationalrat**  
**Jean-Pierre Grin, SVP**  
 Landwirt, Pomy  
[svp.ch](http://svp.ch)




**Nationalrat**  
**Nicolas Leuba, FDP**  
 AGVS-Zentralvorstand, Pully  
[nicolasleuba.ch](http://nicolasleuba.ch)




**Nationalrat**  
**Isabelle Moret, FDP**  
 Anwältin, Yens  
[isabelle-moret.ch](http://isabelle-moret.ch)




**Nationalrat**  
**Guy Parmelin, SVP**  
 Landwirt/Weinbauer, Bursins  
[guyparmelin.ch](http://guyparmelin.ch)




**Nationalrat**  
**Laurent Wehrli, FDP**  
 Selbstständig, Glion  
[fdp-book.ch/laurent-wehrli](http://fdp-book.ch/laurent-wehrli)




**Ständerat**  
**Jean-René Fournier, CVP**  
 lic. ès sc. éc., Sion  
[jrfournier.ch](http://jrfournier.ch)

## Weniger Sorgen für Selbstständige.

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

**suvarisk**  
 Sicher versichert

Jetzt Offerte bestellen  
 unter 0848 820 820





**Nationalrat**  
**Philippe Nantermod, FDP**  
 Anwalt, Morgins  
 nantermod2015.ch



**Nationalrat**  
**Gerhard Pfister, CVP**  
 Geschäftsleiter, Zug  
 gpfister.ch



**Nationalrat**  
**Hans Ulrich Bigler, FDP**  
 Unternehmer, Affoltern am Albis  
 hansulrich-bigler.ch



**Nationalrat**  
**Hans Egloff, SVP**  
 Anwalt, Aesch  
 hans-egloff.ch



**Nationalrat**  
**Martin Farner, FDP**  
 Unternehmer, Oberstammheim  
 martin-farner.ch



**Nationalrat**  
**Doris Fiala, FDP**  
 Unternehmerin, Zürich  
 fiala.ch



**Nationalrat**  
**Alfred Heer, SVP**  
 Kleinunternehmer, Bülach  
 svp.ch



**Nationalrat**  
**Roger Köppel, SVP**  
 Unternehmer, Küsnacht  
 svp.ch



**Nationalrat**  
**Thomas Matter, SVP**  
 Unternehmer, Meilen  
 thomasmatter.ch



**Nationalrat**  
**Christoph Mörgeli, SVP**  
 Historiker, Stäfa  
 christoph-moergeli.ch



**Nationalrat**  
**Hans-Peter Portmann, FDP**  
 Bankdirektor, Thalwil  
 hanspeter-portmann.ch



**Nationalrat**  
**Natalie Rickli, SVP**  
 Managerin, Winterthur  
 natalie-rickli.ch



**Nationalrat**  
**Gregor Rutz, SVP**  
 Unternehmer, Zürich  
 gregor-rutz.ch



**Nationalrat**  
**Jörg Stahl, SVP**  
 Drogist, Brütten  
 juergstahl.ch



**Nationalrat**  
**Jürg Sulser, SVP**  
 Unternehmer, Otelfingen  
 juerg-sulser.ch



**Ständerat**  
**Hans-Ueli Vogt, SVP**  
 Rechtsanwalt, Zürich  
 hansuelivogt.ch



**Nationalrat**  
**Beat Walti, FDP**  
 Rechtsanwalt, Zollikon  
 beat-walti.ch



**Nationalrat**  
**Josef Wiederkehr, CVP**  
 Unternehmer, Dietikon  
 josef-wiederkehr.ch



**Nationalrat**  
**Claudio Zanetti, SVP**  
 Jurist, Gossau  
 svp-zuerich.ch

**Frischer Wind im Klimaschutz AVL ADS 130**



Das vollautomatische Klimaschutzgerät für höchste Ansprüche arbeitet schnell und zuverlässig und ist bei Anlagen mit R 134a oder HFO-1234yf einsetzbar. Ein intelligentes Design ermöglicht die intuitive, einfachste und sichere Bedienung über ein **grosses 15-Zoll-Touchdisplay**, die Arbeitsschritte erfolgen bildunterstützt. Das AVL ADS 130 bietet Performance vom Feinsten und spart Dank Qualitätskomponenten Wartungskosten. Jetzt zum **Aktionspreis** erhältlich!

Von Ihrem langjährigen Partner in Abgasmessung und Diagnostik:



**SCHENK INDUSTRIE AG**, 6403 Küsnacht a.R.  
 Tel. 041 854 88 88, www.schenk-industrie.ch

## Werkstattkonzepte in der Schweiz

# «Der professionelle Auftritt macht es aus»

Werkstattkonzepte gibt es schon länger. Jetzt, da die Werkstätten einiger Garagisten nicht immer voll ausgelastet sind, gewinnen sie an Bedeutung. René Degen, AGVS-Zentralvorstand für den Bereich Dienstleistungen /Aftersales und selber Garagist, sagt im Gespräch mit AUTOINSIDE warum. Mario Borri, Redaktion

## ■ Was hat der Garagist davon, wenn er sich einem Werkstattkonzeptanbieter anschliesst?

**René Degen:** Durch einen professionellen Auftritt kann er seine Werkstatt besser auslasten. Die Autos werden immer besser, die Serviceintervalle immer länger, die Autos kommen seltener in die Garage. Ein Werkstattkonzept bietet dem Garagisten ein Auftreten, das für Seriosität und fachliches Können steht, was ihm wiederum Kunden in die Werkstatt bringt. Für den Einmarkenvertreter kann die Spezifizierung nur auf eine Marke zum existenziellen Problem werden, weil ja keine Fremdmarkenfahrer bei ihm vorbeikommen. Mit einem Werkstattkonzept besteht nun auch für ihn die Möglichkeit, an Autofahrer heranzukommen, die er sonst nicht erreichen würde. Und vielleicht ergibt es sich ja, dass ein Fremdmarkenfahrer vom Ersatzauto der eigenen Marke so begeistert ist, dass er später eines kauft.

## ■ Welche Garagenbetriebe, wenn man sie in die Grösse unterteilt, arbeiten heute schon hauptsächlich mit einem Werkstattkonzeptanbieter?

Das hängt eigentlich nicht von der Grösse ab. Vom kleinen Einmannbetrieb bis zum Grossbetrieb mit 100 Mitarbeitern gibt es alles. Wenn man aber annimmt, dass der Betrieb ausschliesslich mit einem Konzeptanbieter zusammenarbeitet, also nebenbei keine Markenvertretung hat, dann sind es eher Klein- und Mittelbetriebe.

## ■ Warum ist das so?

Um die Standards der Importeure zu erfüllen, muss tief in die Tasche gegriffen werden. Da muss jeder Unternehmer die Rechnung machen, ob sich das Ganze finanzieren lässt. Für einen klein- bis mittelgrossen Betrieb kann ein Werkstattkonzept eine ideale Lösung sein.

## ■ Welches sind die Hauptvorteile für die Garagenbetriebe, die mit einem Werkstattkonzeptanbieter zusammenarbeiten?

Die Hauptvorteile sind die Ausstrahlung

nach aussen an den potentiellen Kunden. Das Logo verkündet, dass hier speziell auf Mehrmarken aus- und weitergebildete Leute arbeiten. Mit intelligenten Ersatzteilbestellsystemen unterstützt der Konzeptanbieter den Garagisten, damit er schnell für jedes Fahrzeug das richtige Ersatzteil bestellen kann. Ausserdem beinhaltet das Konzept je nach Anbieter einen schnellen und mehrmals täglichen Teilelieferdienst, was die Lagerhaltung auf ein Minimum beschränkt. Wie gesagt: Man ist frei von Zwängen und teuren Investitionen und hat trotzdem einen einheitlichen Auftritt gegen aussen.



AGVS-Zentralvorstand und Garagist René Degen.

## ■ Gibt es negative Verpflichtungen, welche die Garagenbetriebe mit einem Werkstattkonzeptanbieter eingehen müssen?

Wie man in der auf agvs-ups.ch veröffentlichten Aufstellung aller Werkstattkonzeptanbieter in der Schweiz sieht (Auszug Seiten 16/17), sind die Verpflichtungen gegenüber den Konzeptanbietern relativ klein. Die Verträge sind human und partnerschaftlich. Oft gibt es einfach ein Startpaket, das man bezahlt und in welchem sogar Dienstleistungen inbegriffen sind. Die Werkstattkonzepte sind aber primär auf Werkstätten ausgerichtet. Möchte sich der Garagist auch auf den Verkauf von Neu- oder Gebrauchtwagen profilieren, findet er bei den Konzeptanbietern nur sehr schlanke (wenn überhaupt) Angebote.

## ■ Es gibt ja zahlreiche Anbieter von Werkstattkonzepten. Wieso sind es so viele?

Der Markt ist offenbar gross genug für alle. Und sie unterscheiden sich im Auftritt. Dem einen gefällt das Männlein mit dem Schraubenschlüssel in der Hand besser, dem anderen das blau-gelbe Emblem. Es haben alle ihre Berechtigung, sonst gäbe es sie nicht. Ausserdem bieten sie unterschiedliche Leistungen an. Somit kann der Garagist diese herauspicken, die er braucht, und sich für dieses oder jenes Konzept entscheiden. Für alle gilt das Gleiche, nämlich den Garagisten im Daily Business zu unterstützen.

## ■ Wie unterscheiden sich die Leistungen der Werkstattkonzeptanbieter konkret?

Die Unterschiede sind nicht extrem. Je nach Anbieter sind manchmal die Aufwendungen für den Ersteintritt oder die jährlichen Gebühren anders. Aber meistens ist ja da auch ein Dienstleistungsangebot dahinter. Man bezahlt nicht einfach nur, um das Logo auf dem Dach zu haben. Keiner dieser Anbieter erfindet das Rad neu. Unterschiedlich ist oft auch noch der Werbeaufwand, welcher der Anbieter für sein Konzept unternimmt.

## ■ Verstehen sich die Werkstattkonzeptanbieter gegenüber dem Markenimporteur eher als Ergänzung oder doch eher als Konkurrenz?

Das kommt auf den Blickwinkel an. Ich kann nicht für die Markenimporteure reden. In der Tendenz schauen es diese aber vielleicht eher als Konkurrenz an. Aus meiner Sicht sind Werkstattkonzepte eine Ergänzung. Der Markt und die Bedürfnisse unserer Kunden entscheiden darüber, welche Werkstätten sie anstuern. Oft spielt der Arbeitsort oder der Wohnort eine grosse Rolle und ganz wichtig ist die Kundenberatung. Auf Mehrmarken ausgebildeten Leuten ist es möglich, die Fahrzeuge genauso kompetent zu reparieren, wie es ihre Markenkollegen tun. <



ZIELGRUPPE						
<b>Hauptzielgruppe</b>	Freie Garagen	Freie Garagen	Freie Garagen	Freie Garagen	Freie Garagen	freie Carrosserien
	Markenvertreter	Markenvertretungen	Markenvertretungen	Markenvertreter	Markenvertreter	carXpert Garagen
	Ehemalige Markengaragen	Ehemalige Markengaragen	Ehemalige Markengaragen	Start up's	ehemalige Markenvertreter	
	Existenzgründer	Existenzgründer	Existenzgründer	kleinere Betriebe mit hoher Kompetenz	mittlere bis grössere Betriebe mit hoher Kompetenz	

PARTNERSCHAFT						
<b>Art der Mitgliedschaft:</b>	Franchising	Franchising	Franchising	Franchising	Franchising	Franchising
<b>Vertragslaufzeit:</b>	2 Jahre, dann automatische jährliche Erneuerung	5 Jahre, danach unbefristete Verlängerung	unbefristet	5 Jahre, danach automatisch Erneuerung	5 Jahre, danach automatisch jährliche Erneuerung	5 Jahre, danach automatisch Erneuerung
<b>Kündigungsfrist:</b>	Erste Periode dauert 2 Jahre, dann 6 Monate	12 Monate	3 Monate auf das nächste Quartalsende	6 Monate	6 Monate	6 Monate

KOSTEN						
<b>Einmalig bei Eintritt:</b>	2500.– (enthält Start-Dienstleistungspaket)	keine Eintrittsgebühr	keine Eintrittsgebühr	keine Eintrittsgebühr	keine Eintrittsgebühr	keine Eintrittsgebühr
<b>Kosten pro Jahr:</b>	2640.– (enthält Grund-Dienstleistungspaket)	3720.– (Rückerstattung von bis zu 2440.–)	keine	960.– (reduzierte Nationalwerbung)	3000.– (inkl. Nationalwerbung)	1800.–
<b>Umbau aussen, Einrichtungen</b>	ab 4500.–	ab ca. 5000.–	keine (übernimmt Grosshändler)	ab 3950.–	ab 5700.–	ab 5700.–

ANFORDERUNGEN AN GARAGE						
<b>Mitgliedschaften</b>	ESA-Mitinhhaber sowie AGVS-Mitglied	Keine	Keine	Technomag	Technomag	Technomag
<b>Werkstatt-ausrüstung:</b>	Zweckdienliche Geräte, Einrichtungen und Werkzeuge	Bosch Diagnose-Tester, Werkstattausrüstung gem. Anforderungsprofil	Bosch Diagnose-Tester, Werkstattausrüstung gem. Anforderungsprofil	Zweckdienliche Geräte, Werkzeuge und Einrichtungen	Zweckdienliche Geräte, Werkzeuge und Einrichtungen	Zweckdienliche Geräte, Werkzeuge und Einrichtungen
<b>Erscheinungsbild:</b>	Gemäss le GARAGE-Konzept	hell & gepflegt mit sep. Kundenwartzone	gepflegt, solide Fach-Werkstatt	gemäss AutoCoach Konzept	gemäss carXpert Konzept	gemäss carXpert Konzept

## Ihr Systemanbieter

## rund um Rad, Reifen und RDKS



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



Jetzt kostenlosen Shopzugang anfordern: ☎ +49 721 6188-111 ✉ [ip-schweiz@pneu.com](mailto:ip-schweiz@pneu.com)

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

**Interpneu**





ZIELGRUPPE						
Freie Garagen	Aktive und ehemalige Servicepartner der Volkswagen-Konzernmarken	Freie Garagen	Freie Carrosserien	Freie Garagen	Freie Garagen	Freie Garagen
Markengaragen die ein zweites Multimarken-Standbein suchen	Werkstätten mit hohem Volkswagen-Konzernmarkenanteil	Markenvertretungen	Freie Garagen	Markenvertretungen	Markenvertretungen	Markenvertretungen
Ehemalige Markengaragen		Ehemalige Markengaragen	Markenvertretungen	Ehemalige Markengaragen	Ehemalige Markengaragen	Ehemalige Markengaragen
Autoelektriker und Reifenhäuser		Existenzgründer	Ehemalige Markengaragen	Existenzgründer	Existenzgründer	Existenzgründer
PARTNERSCHAFT						
Standard Vertrag zwischen der Garage und Hostettler	Franchising	Vereinbarung	Vereinbarung	Vereinbarung	Vereinbarung	Vereinbarung
Unbefristet	Unbefristet	Unbefristet	Unbefristet	Unbefristet	Unbefristet	Unbefristet
3 Monate	6 Monate	2 Jahre, danach auf 3 Monate	2 Jahre, danach auf 3 Monate	2 Jahre, danach auf 3 Monate	2 Jahre, danach auf 3 Monate	3 Monate
KOSTEN						
Aussensignalisation 1000 – 4000	4800.– (inkl. Starterdienstleistungspaket)	Initialkosten ca. 2200.–	Initialkosten ca. 1500.–	keine Eintrittsgebühr	Initialkosten ca. 1500.–	keine Eintrittsgebühr
1980.– (Zweckgebunden)	4800.– (enthält direkte Leistungen)	Partnerschaftsbeitrag 170.– / Monat	Partnerschaftsbeitrag 150.– / Monat	keine Eintrittsgebühr	Partnerschaftsbeitrag 120.– / Monat	Abhängig von den gewählten Modulen
1000 - 4000.–	ab ca. 4500.–	Kosten Aussenbeschriftung ab 8000.–	Kosten Aussenbeschriftung ab 8000.–	keine Eintrittsgebühr	Kosten Aussenbeschriftung ab 6000.–	hängt individuell von Art und Grösse ab.
ANFORDERUNGEN AN GARAGE						
Keine	Keine	Keine	Keine	Keine	Keine	Keine
Werkstatteinrichtung und Diagnosetechnik	Werkstatteinrichtung und Diagnosetechnik	Gemäss definiertem Anforderungsprofil	Gemäss definiertem Anforderungsprofil	Gemäss definiertem Anforderungsprofil	Gemäss definiertem Anforderungsprofil	Professionelle Werkstattausstattung
Wird geprüft	gemäss AMAG-CI	Laut Anforderungsprofil	Laut Anforderungsprofil	Laut Anforderungsprofil	Laut Anforderungsprofil	

## 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



AEC-Garage des Monats August: Garage Walker GmbH, Altdorf UR

# 0 auf 74 AEC in einem Monat

In Altdorf fahren die Automobilisten auf den AutoEnergieCheck (AEC) ab. Nach der Turbotec GmbH im Juni ist mit der Walker GmbH erneut eine Garage aus der Urner Gemeinde AEC-Garage des Monats. Mario Borri, Redaktion

■ Das Glanzresultat von 74 AEC ist umso erstaunlicher, wenn man bedenkt, dass Patrick Walker und sein Team erst Anfang August das AEC-Zertifikat erhalten haben. «Ich habe den Dario-Cologna-Pappkamerad zwar schon öfters in Garagen herumstehen sehen, was es damit auf sich hat, war mir aber nicht bewusst», gibt der Geschäftsführer zu. Als ihm dann der AGVS-Aussendienstberater Franz Galliker den AutoEnergieCheck erklärt hatte, habe er nicht lange überlegen müssen. Patrick Walker: «Da die Zufriedenheit unserer Kunden und die Sorge zur Umwelt unsere grössten Anliegen sind, habe ich mich sofort um das AEC-Zertifikat bemüht.»

Dass die Walker GmbH nun gleich auf Anhieb AEC-Garage des Monats geworden ist, freut den gelernten Automobildiagnostiker und sein Team ausserordentlich. Mit den 525

Franken, die der Betrieb aus dem AEC-Topf erhält, hat Patrick Walker schon konkrete Pläne: «Wir gehen einmal im Jahr alle zusammen Skifahren. Mit dem Geld gibt's einen extra AEC-Apéro!»

## Berührungspunkt AEC

Wie sich der AEC, den Walker und sein Team bei jedem Auto das vom Hof rollt kostenlos ausführen, auf den Geschäftsgang auswirkt, lässt sich nach einem Monat freilich noch nicht sagen. «Der persönliche Kontakt zu den Kunden ist für uns sehr wichtig. Mit dem AEC haben wir nun einen



Erfolgreiches Team: Die Belegschaft der Garage Walker und ihr Chef Patrick, der links hinter dem Auto steht und Töchterchen Sina auf dem Arm hält.

weiteren Berührungspunkt und die Möglichkeit, dem Autobesitzer etwas Gutes zu tun», ist Patrick Walker überzeugt. <

## FÜR KLARE VERHÄLTNISSSE.

### TALIMEX-SPALTANLAGEN FÜR DIE ABWASSERREINIGUNG.



### TALIMEX-SPALTANLAGEN SORGEN FÜR DEN UNTERSCHIED.

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

TALIMEX AG Ifangstrasse 12a | 8603 Schwerzenbach ZH | Tel. 058 715 53 00

[www.talimex.ch](http://www.talimex.ch) | [info@talimex.ch](mailto:info@talimex.ch)

Weitere Standorte Crissier/VD | Visp/VS | Riazzino/TI

## TALIMEX

... FÜR EINE SAUBERE UMWELT!



Dario Cologna über seine Rolle als Botschafter für den AutoEnergieCheck

## «Engagement passt zu mir»

*Dario Cologna unterbrach sein Sommertraining im August für einen Tag, um als Fotomodel für den AutoEnergieCheck in der Parkgarage AG in St. Margrethen zu posieren. AUTOINSIDE nutzte die Gelegenheit, mit dem dreifachen Olympiasieger über seine Beziehung zum Garagisten, den Job als Model und die Rolle als AEC-Botschafter zu sprechen. Sascha Rhyner, Redaktion*

### ■ **Dario Cologna, was macht ein Langläufer im Sommer?**

**Dario Cologna:** Er trainiert sehr viel. Für eine Topform im Winter müssen wir im Sommer die Basis legen. Die Umfänge im Sommer sind deutlich grösser als während der Saison mit zahlreichen Wettkämpfen. Wir absolvieren sehr viele Lauftrainings – auch in den Bergen – oder sind in Trainingslagern. Häufig sind wir auch auf den Rollskis oder auf dem Velo und im Krafraum. Unser Konditionstraining ist vielseitig und das geniesse ich auch. Wir können gut trainieren, auch wenn wir nicht auf dem Schnee sind. Ab und zu besuchen wir eine Skihalle, um den Kontakt mit dem Schnee und das Skigefühl zu haben.

### **Ausdauersportler haben sicherlich ein grosses Umweltbewusstsein, müssen aber gleichwohl viel auch mit dem Auto unterwegs sein. Wie viele Kilometer fahren Sie im Jahr?**

Ich fahre im Jahr ungefähr 20 000 km; das hält sich also in Grenzen. Wir fliegen zum Teil auch an die Wettkämpfe oder fahren gemein-

sam als Team mit Kleinbussen. Es ist zwischendurch angenehm, einfach nur Platz zu nehmen. Und es ist auch effizienter, wenn man sich zusammennut.

### **Sie haben unlängst das Engagement als AEC-Botschafter verlängert. Was überzeugt Sie besonders von dieser Idee?**

Es ist eine gute Idee, dass mit einem kleinen Check etwas für die Umwelt gemacht werden kann. Als Langläufer bin ich viel draussen, deshalb liegt mir die Natur am Herzen. Ich nehme auch wahr, dass die Gletscher immer weiter zurückgehen. Aus diesem Grund passt dieses Engagement auch sehr gut zu mir.

### **Konnten Sie Ihre Kollegen bei Swiss Ski auch schon zum AEC ermutigen?**

So direkt gehe ich nicht auf Kollegen zu, aber sie wissen, dass ich Botschafter für den AutoEnergieCheck bin und sind so auch informiert und interessieren sich dafür. Der eine oder andere hat den Check auch schon gemacht. Langläufer sind sehr umweltbewusst und machen da auch mit. Ebenfalls konnte ich das Bewusstsein schärfen, dass mit dem Fahrstil der Treibstoffverbrauch beeinflusst werden kann.

### **Sie sind ein sehr erfolgreicher Langlaufprofi. Wie gefällt Ihnen die Arbeit als Fotomodel?**

Es ist streng (lacht). Ich stehe schon lieber auf den Langlaufskis. Aber es ist spannend und man trifft viele Leute und lernt immer etwas dazu. Es ist auch sehr aufwändig, bis das richtige Foto im Kasten ist. Es braucht einige Anläufe. Nach einem Tag als Fotomodel bin ich fast mehr geschafft als nach einem norma-

len Trainingstag. Deshalb achte ich darauf, dass es nicht zu viele Engagements sind – ein bis zwei Shootings pro Monat. Je erfolgreicher ich bin, desto mehr Anfragen kommen. Es ist schön, gute Partner und mit diesen eine gute Zusammenarbeit zu haben.

### **Wurden Sie auch schon auf den AEC angesprochen?**

Das Bild mit der Pappfigur wird mir oft zugeschickt (lacht). Diese fällt auf, und die Leute interessieren sich, was es damit auf sich hat. Die grüne Kleidung ist speziell. Deswegen werde ich auch angesprochen.

### **Wie ist Ihr Verhältnis zu Ihrem Garagisten?**

Ich bin bei der AMAG in Davos und habe ein gutes Verhältnis. Ich habe das Vertrauen, dass mein Auto jederzeit in guten Händen ist und alles gut läuft. Ich bin jedoch froh, wenn ich nicht so oft zu ihm muss. Dank einem Sponsoringvertrag habe ich den Vorteil, einmal im Jahr das Auto tauschen zu können. Deshalb gibt es nicht so viel Bedarf für einen Besuch in der Garage. <



AutoScout24 lanciert den Neuwagenbereich

# Schnell und einfach einen «Neuen» finden

Eine benutzerfreundliche Navigation, detaillierte Beschreibungen zu den einzelnen Modellen und eine direkte Kontaktaufnahme mit dem Händler: Der brandneue und umfassende Neuwagenbereich von AutoScout24 bietet ein komplett neues Autosucherlebnis und bringt viele Vorteile mit sich – für Kunden wie Kaufinteressierte. **AutoScout24**

## Limousine

### Kombi



### Kleinwagen



Im neuen AutoScout24-Neuwagenbereich startet der Nutzer seine Suche nach Aufbauart, Marke und Modell oder Budget.

■ Simon sitzt zuhause an seinem Laptop. Er ist auf der Suche nach einem neuen Auto – nach einer Serie von Pannen und Defekten hat er sich von seinem alten Kleinwagen mit Jahrgang 1986 getrennt. Eine genaue Vorstellung davon, welche Marke oder welches Modell er will, hat Simon nicht. Aber eines weiss er: nachdem er jahrelang ein älteres Auto gefahren ist, will er nun einen Neuwagen. Er versucht sein Glück also erst einmal mithilfe einer Suchmaschine und tippt ein paar Schlagworte ein: «neues Auto kaufen Zürich». Das Suchergebnis führt ihn auf AutoScout24, den grössten Online-Marktplatz für Fahrzeuge in der Schweiz – und direkt auf den neuen AutoScout24-Neuwagenbereich. Dieser bietet eine Übersicht aller aktuellen Neuwagenmodelle, die in der Schweiz erhältlich sind. Die Navigation ist unkompliziert und nutzerfreundlich gestaltet und mithilfe der vielfältigen Kriterien sowie direkten Verlinkungen auf AutoScout24-Inserate gelangt man hier am Ende genau zu jenem Auto, das den eigenen Wünschen entspricht.

### Die Übersicht von Modellen und Händlern

Simon kennt seine Bedürfnisse und startet dementsprechend seine Autosuche – komplett markenneutral, da er noch unentschieden ist. Aus den neun auswählbaren Aufbauarten entscheidet er sich für die Limousine. Die gelisteten Ergebnisse schränkt er anschliessend auf jene ein, die in seinem Budget liegen. Die Auswahl ist nach wie

vor gross, sodass Simon weitere Filter setzt und Antrieb, Treibstoff, Getriebeart sowie die Anzahl Türen auswählt. Die Suchresultate sind nun deutlich eingegrenzt – und Simon ist überrascht: In der Liste stösst er auf ein Automodell, welches er gar nicht in Erwägung gezogen hatte, das nun aber seinen Bedürfnissen am besten zu entsprechen scheint und sogar einige Extrawünsche erfüllt.

Dies wird bestätigt, als sich Simon die Übersicht des Modells ansieht: Hier findet er genauere Angaben zum Auto sowie einen detaillierten Beschrieb inklusive Ausstattungspaketen und vergleichbaren Modellen. Ersichtlich ist ausserdem, welche Händler auf AutoScout24 genau diesen Wagen anbieten. Simon grenzt die Liste ein auf jene Händler, die sich in und um seinen Wohnort Zürich befinden – und schon hat er den Kontakt einer Garage, die ganz in seiner Nähe liegt. Via Formular auf AutoScout24 kontaktiert er diese direkt. Wenig später klingelt bereits sein Mobiltelefon und der Garagist vereinbart mit Simon einen Termin für die Probefahrt.

### Bedeutung der Online-Autosuche steigt

Der innovative Neuwagenbereich eröffnet den Kunden und Nutzern von AutoScout24 neue Möglichkeiten. Mit der Lancierung reagiert der führende Online-Marktplatz auf die immer grössere Bedeutung, die Internet-Plattformen bei der Suche nach Neuwagen haben. Denn: Rund 81 Prozent aller potenziellen



Haben Sie Fragen zum Neuwagenbereich? Das Sales-Team von AutoScout24 unterstützt und berät Sie gerne.

Autokäufer nutzen bei der Suche nach Informationen das Internet – sei es via Computer, Tablet oder Smartphone. Dies ergab eine repräsentative Umfrage zum Thema Autokauf, die ebenfalls zum Schluss kam, dass die Online-Recherche damit nach der Probefahrt und dem Händlergespräch zu den drei häufigsten Informationsquellen zählt. So kommt es, dass inzwischen jedes vierte Auto und jeder fünfte Neuwagen online entdeckt wird. Die Zahlen von AutoScout24 widerspiegeln diese Tatsache: Im Vergleich mit 2014 stieg die Anzahl Visits im laufenden Jahr bisher um rund 13 Prozent\*. Zudem gelingt es Marken und Händlern bei AutoScout24 dank grossflächiger Werbeformate auf der Website

und mobiler Werbung, Kunden noch besser zu erreichen, zu gewinnen und zu binden.   
\*Quelle: NetMetrix Audit

### Schnell und einfach zum Traumauto

Auch der Zürcher Garagist hat mit Simon einen neuen Kunden gewonnen: Die Probefahrt überzeugt ihn endgültig vom Modell, das er ursprünglich nicht einmal auf dem Radar hatte und von dem er nun begeistert ist. Mit den attraktiven Zusatzleistungen, die ihm der Händler anbietet, muss er nicht mehr lange überlegen: Er kauft das Auto, das er sich wünschte – und fand dieses im Neuwagenbereich von AutoScout24, schnell und einfach. <

#### Interview mit Christoph Aebi, Director AutoScout 24

### «Ein völlig neues Sucherlebnis»

**Beschreiben Sie kurz in drei Punkten, was den Neuwagenbereich auf AutoScout24 auszeichnet.**

**Christoph Aebi:** Die klare Hervorhebung auf der Startseite von AutoScout24, die einfache Eingrenzung der vielen verfügbaren Modelle mit Hilfe von Filtern und die umfassenden Informationen über die verschiedenen Modell-Versionen.

#### Warum hat AutoScout24 den Neuwagenbereich lanciert?

Die Suche nach einem Auto spielt sich inzwischen primär online ab – das gilt auch für Neuwagen. Jedes vierte Auto und jedes fünfte Neumodell wird heute im Internet entdeckt. Der Neuwagenbereich auf AutoScout24 erfüllt deswegen ein grosses, bestehendes Bedürfnis. Mit der Integration sämtlicher Neuwagen, die offiziell am Markt erhältlich sind, bieten wir Konsumenten und Suchenden zudem nicht nur einen Überblick des Marktes, sondern ein völlig neues Erlebnis beim Finden ihres «Neuen».

#### Wo liegen die Vorteile für den Händler?

Der Neuwagenbereich ist bereits auf der Startseite von AutoScout24 klar und prominent gekennzeichnet. Durch die Navigation gelangt der Suchende rasch und unkompliziert zum passenden Händler, der sein Modell auf autoscout24.ch inseriert hat, und kann diesen direkt kontaktieren. Als Nummer 1 auf dem Schweizer Automarkt geniesst AutoScout24 zudem enorm viel Vertrauen bei Kaufinteressenten. Pro Monat verzeichnen wir im Durchschnitt über elf Millionen Besuche\*.   
\*Quelle: NetMetrix Audit



Christoph Aebi, Director AutoScout24

Interview mit Guido Suter, Inhaber der Auto Suter AG aus Hünenberg

# «Wir kennen unseren Kunden, er vertraut uns»

Frankenstärke, Parallelimporte und verändertes Kundenverhalten – die Situation für die AGVS-Garagisten ist in den vergangenen Jahren und Monaten nicht einfacher geworden. Mehr denn je kommt es darauf an, die richtigen Antworten auf das schwierige wirtschaftliche Umfeld zu finden. Ein besonders wichtiger Aspekt dabei ist die Kundenbindung. Um einen Rundumservice bieten zu können, spielen attraktive Versicherungslösungen eine wichtige Rolle. Wir haben mit Guido Suter, dem Inhaber der Auto Suter AG aus Hünenberg, über die vielfältigen Möglichkeiten gesprochen. Allianz Suisse

## ■ Herr Suter, kaufen die Schweizer aufgrund der Frankenstärke verstärkt ennet der Grenze?

**Guido Suter:** Was uns mehr Sorge bereitet, ist die Tatsache, dass Parallelimporte in den vergangenen Jahren stark zugenommen haben. Die Anbieter arbeiten in der Regel mit günstigen Lockvogelangeboten. Allerdings verfügen die Fahrzeuge häufig über eine minderwertige Ausstattung, zudem ist der Wiederverkaufswert wesentlich geringer. Die Rechnung wird also später präsentiert. Ebenfalls nicht zu unterschätzen: Der Kunde ist nach dem Kauf völlig auf sich allein gestellt, zum Beispiel bei Garantieleistungen. Wir hingegen beziehen unsere Fahrzeuge von Markenimporteuren und verfügen über attraktive Servicepakete. Unsere Stärke ist also, dass wir unseren Kunden kennen, er vertraut uns.

## Wie wirkt sich die Situation für Sie als Familienbetrieb aus?

Es wirkt sich ein Stück weit negativ aus, denn der Aufwand steigt. Viele Kunden informieren sich beispielsweise eingehend über ihr Wunschfahrzeug, lassen sich beraten und machen eine Probefahrt in der CH-Markenvertretung. Im Grunde sollten wir diesen Aufwand verrechnen, wenn er dann nicht kauft. Aber das lässt sich natürlich nur schwer realisieren.

## Viele Händler gewähren Euro-Rabatte. Womit lässt sich im Autogewerbe überhaupt noch Geld verdienen?

Zum einen kommt es darauf an, wie hoch die Händlerbeteiligung bei der Marge ist. Ein anderer Aspekt ist die Effizienz, die wir sicherlich noch steigern müssen. Darüber hinaus haben wir mit unserer Tankstelle und dem angeschlossenen Shop neue Geschäftsfelder erschlossen. Dort setzen wir vor allem auf margenstarke Produkte. Uns gehen die Ideen sicher nicht aus!



Guido Suter (Mitte) diskutiert mit Vittorio Gallo (links) Kooperationsverantwortlicher Allianz / Irene Schüpbach (rechts) AGVS Leiterin Aussendienst/Dienstleistungen.

## Welche Rolle spielen in diesem Zusammenhang Zusatzservices, die Sie Ihren Kunden anbieten können?

Eine herausragende – und hier können wir unsere Stärken voll ausspielen. Zusatzservices wie Werksgarantieverlängerungen, Pneuhotel oder Klimageservice sind zudem wichtig für die Kundenbindung.

## Beraten Sie Ihre Kunden auch bei passenden Versicherungslösungen, wenn er ein neues Fahrzeug oder eine Occasion kauft?

Selbstverständlich. Gerade wenn ein Fahrzeugwechsel oder eine Neueinlösung ansteht, spreche ich den Kunden direkt auf seine Versicherung an und mache ihm auf Wunsch eine passende Offerte. Für mich gehört das zur Rundumberatung und ich mache es gerne.

## Wie bewerten Sie das tutobene-Versicherungsprodukt des AGVS?

Aus meiner Sicht deckt es die Kundenbedürfnisse optimal ab und ist ein attraktives Gesamtpaket, bei dem das Preis-/Leistungsverhältnis

petlas®

MAXXIS

NOVEX



Top-Winterpneus: heute bestellen – morgen da! [www.profipneu.ch](http://www.profipneu.ch)



Inhaber Guido Suter mit Sohn Marco, der als Verkaufsleiter bei der Auto Suter AG tätig ist.

nis stimmt. Ich habe jedenfalls keine Bauchschmerzen, wenn ich es meinen Kunden empfehle.

**Welche Vorteile hat der Kunde durch dieses Angebot aus einer Hand und wie reagiert er darauf?**

Die Feedbacks sind sehr positiv. Der Kunde benötigt für alle Fragen rund um Fahrzeug und Versicherung nur einen Ansprechpartner, wir erledigen alles von A-Z. Ein weiterer Vorteil: Mit tuttobene steuern wir den Kunden bei Reparaturen zu uns und haben die alleinige Schadenkompetenz.

**Gibt es aus Ihrer Sicht noch Verbesserungspotential bei diesem Produkt oder den Prozessen?**

Was gerade bei Totalschäden oder Diebstahlfällen schon Diskussionen ausgelöst hat, ist der relativ hohe Selbstbehalt in der Teilkasko. In solchen Fällen, auch wenn sie selten vorkommen, hoffe ich, dass die Allianz Suisse ihren Kunden entgegenkommt. Das ist aber der einzige Schwachpunkt, der mir einfällt.

**Würden Sie die Kooperation auch anderen Mitgliedern des AGVS empfehlen?**

Auf jeden Fall! Es gibt schon etwas mehr Aufwand, ist aber gerade in puncto Kundenbindung sehr nützlich. Wenn die Prozesse erst einmal in Fleisch und Blut übergegangen sind, wird der Versicherungsaspekt sogar zur Selbstverständlichkeit. Zudem steigt die Auslastung im eigenen Betrieb (Schadensteuerung).

**Versicherungen sind in der Regel erklärungsbedürftig. Erhalten Sie Unterstützung für eine professionelle Beratung?**

Wir erhalten von Seiten der Allianz Suisse eine gute und kompetente Betreuung. Manchmal reicht schon ein kurzes Telefon, um offene Fragen zu klären. Auch die Online-Offertstellung funktioniert problemlos. <

**Tuttobene von Allianz Suisse**

Erfahren Sie mehr über die tuttobene-Versicherungslösung unter [www.agvs-upsa.ch/ Dienstleistungen / Partnerangebote / Versicherungslösungen](http://www.agvs-upsa.ch/Dienstleistungen/) für die Kunden / Motorfahrzeugversicherung oder unter 031 307 15 15



INFO

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

ZF Services Schweiz AG  
8604 Volketswil  
[zf.com/services/ch](http://zf.com/services/ch)

## Pannenhilfe im Ausland: AGVS Mobilitätskarte

# Beruhigt ins Ausland reisen

Wenn im Ausland plötzlich das Auto streikt, kommt Stress auf. Eine Panne kann immer passieren. Was geschieht danach? Vom Pannenfalle bis zur Kostendeckung – eine Übersicht. Patrick Bayer, Die Mobiliar, und Martin Maurer, Mobi24

■ Ein konkreter Pannenfalle in Italien zeigt, wie viel organisiert und koordiniert werden muss, damit dem Kunden vor Ort rasch Hilfe geleistet werden kann.

Samstagabends, 20 Uhr und rund 300 km vor der Schweizer Grenze. Auf der Heimreise von Italien passiert es plötzlich: eine Autopanne. Schnell kann dies die Familienstimmung trüben, lieber erinnert man sich noch an die letzten Ferienerlebnisse. Die Familie, ein Kunde eines AGVS-Garagisten, weiss jedoch, was nun zu tun ist. Er wählt +41 31 307 15 19, die AGVS-Pannrufnummer, die auf der Mobilitätskarte zu finden ist.

## Mobi24 hilft

Sofort organisiert eine Mitarbeiterin der Assistance-Gesellschaft Mobi24 eine Pannenhilfe vor Ort. Dank Auslandpartnern ist dies in Italien schnell möglich. Damit der italienische Pannenhelfer den Ort schnell lokalisieren kann, meldet er sich direkt beim Kunden. Kurz darauf ist er schon unterwegs.


Leider kann die Pannenhilfe das Fahrzeug nicht direkt vor Ort reparieren. Der italienische Partner informiert Mobi24 – sofort ruft die Assistance-Gesellschaft den Kunden an. Zusammen besprechen sie die weiteren Schritte.

Unterdessen ist eine Abschleppfirma eingetroffen und bringt das Pannenfahrzeug in die nächste geeignete Garage. Im Gespräch mit Mobi24 wird die beste Lösung gesucht: Die Familie übernachtet im Hotel und erfährt am nächsten Morgen die Pannenu rsache vom Garagisten. Neuer Tag, neues Glück, doch leider schlechte Nachrichten. Das Pannenfahrzeug kann nicht sofort repariert werden, die Ersatzteillieferung dauert mehrere Tage.

## Kosten gedeckt

Die Familie möchte nun so rasch als möglich nach Hause und entscheidet sich für ein Mietauto. Mobi24 organisiert ein Taxi zur Mietstation und bietet den Schweizer Transporteur für den Rücktransport des Fahrzeuges zum AGVS-Garagisten auf. Vier Arbeitstage später stellt der Transporteur auf Voranmeldung das Fahrzeug dort ab. Schnell rechnet sich eine


Panne. Die Gesamtrechnung kostet 2500 Franken – dank der Mobilitätskarte vom AGVS-Garagisten sind alle Kosten gedeckt und der Kunde zahlt keinen Rappen. <



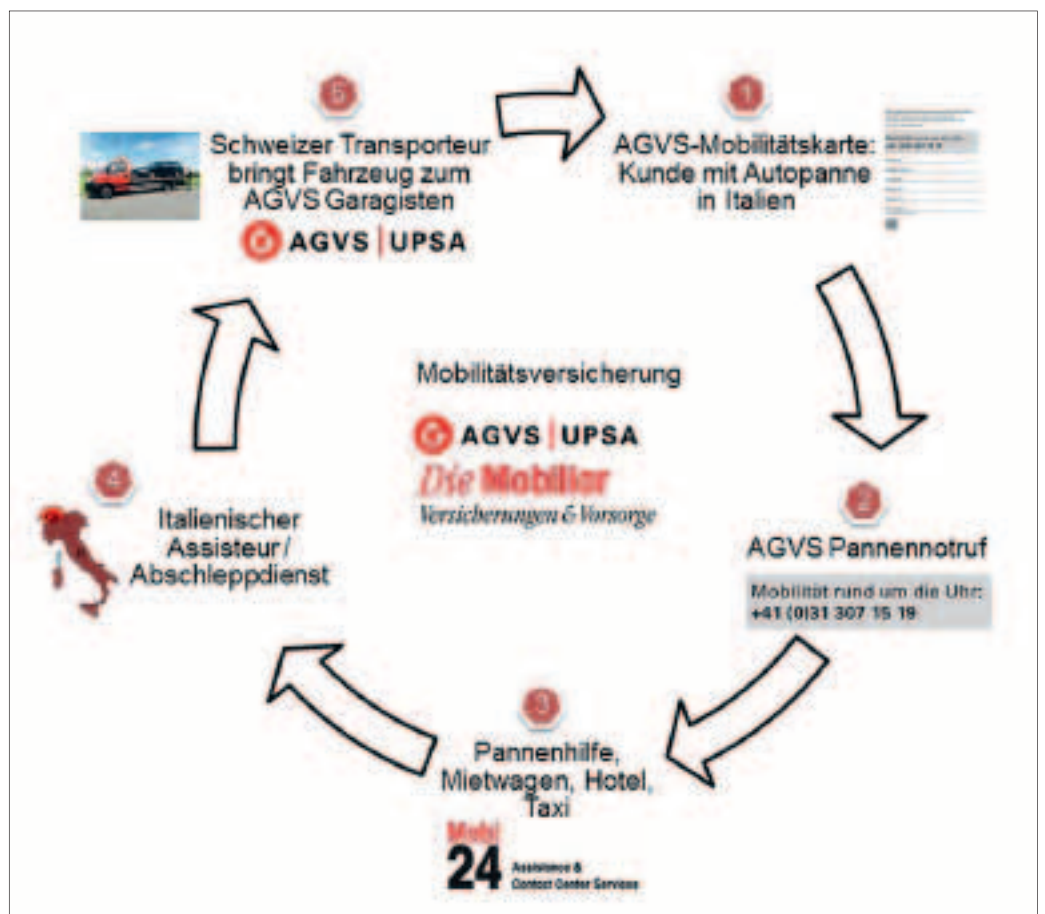
**AGVS-Mobilitätskarte**

Die markenunabhängige AGVS-Mobilitätskarte erhalten Sie mit ein- oder zweijähriger Laufzeit zu interessanten Konditionen. Das Sekretariat des AGVS gibt Ihnen gerne Auskunft. Telefon: 031 307 15 15.

www.agvs-upsa.ch,  
Rubrik Dienstleistungen/  
Partnerangebote



INFO





Energieeffizienz und CO<sub>2</sub>-Ausstoss als Kriterien beim Autokauf

# «co2tieferlegen» in der Dorfgarage Zumikon

Die Kampagne «co2tieferlegen» von EnergieSchweiz will Energieeffizienz und CO<sub>2</sub>-Ausstoss als wichtiges Kriterium beim Autokauf etablieren. Das Ziel des Bundes, den CO<sub>2</sub>-Ausstoss in der Mobilität zu senken, stellt auch Garagen vor Herausforderungen. Die Dorfgarage Zumikon geht mit dem Trend und hat eine Photovoltaik-Anlage auf dem Dach sowie geschultes Personal für Erdgas- und Elektroautos. Evelyne Oechslin, Quade & Zurfluh

■ EnergieSchweiz zeigt mit der Kampagne «co2tieferlegen», dass beim Kauf eines energieeffizienten Autos nicht mehr auf Auswahl und Power verzichtet werden muss.

Auch beim Volkswagen-Vertriebspartner Dorfgarage Zumikon sind energieeffiziente Fahrzeuge ein Thema. Claudia Hofmann und Susanne Blickensdorfer haben das Geschäft 2010 von ihrem Vater Otto Hofmann übernommen. 2013 wurde die Garage umgebaut und seither zielt eine Photovoltaik-Anlage das Dach. Die Anlage wäre eine gute Voraussetzung für eine Schnellladestation für Elektroautos.

## Elektro-Antrieb mit grosser Zukunft

Im Moment sei eine Stromtankstelle aber nicht aktuell: «Die Nachfrage ist noch zu gering», so Susanne Blickensdorfer. «Wenn die Batterietechnik verbessert wird, sehe ich für E-Autos aber eine grosse Zukunft», ergänzt Verkaufschef Jörg Baumgartner.

Auch wenn erst wenige Elektroautobesitzer zu den Kunden gehören, ist die Dorfgarage Zumikon auf die Zukunft vorbereitet. Sie hat einen geschulten Hochvoltspezialisten.



Von links nach Rechts: Thomas Schön (Serviceleiter), Susanne Blickensdorfer (Mitinhaberin), Nena Kuzmanovic (Rechnungswesen), Dobrica Rankovic (Fahrzeugaufbereitung), Jörg Baumgartner (Verkaufsleiter), Thomas Bertram (Werkstatt).

## Alle Antriebsarten abgedeckt

Auch beim Thema Erdgas ist die Dorfgarage up to date und hat geschultes Personal. Die Nachfrage nach dieser Technologie sei aber eher zurückgegangen, meint Blickensdorfer-Hofmann. Hier sei wie bei Elektroautos das noch zu wenig ausgebaute Tankstellennetz der Knackpunkt.

Energieeffiziente Autos gibt es von allen Antriebstechnologien. Und es gilt bei allen am Ball zu bleiben. «Die Nachfrage nach energieeffizienten Autos decken Diesel- und Ben-

zinmotoren noch weitgehend ab», so Jörg Baumgartner. «Diese Technologien haben sich in punkto Effizienz und Ausstoss in den letzten Jahren stark verbessert.» <

CO<sub>2</sub> TIEFER LEGEN

In «co2tieferlegen» ist eine Kampagne von EnergieSchweiz für die Promotion energieeffizienter Fahrzeuge. Unter die Kriterien von «co2tieferlegen» fallen alle PW mit einem CO<sub>2</sub>-Ausstoss von maximal 95 g/km und der Energieeffizienzklasse A. Auf der Webseite [co2tieferlegen.ch](http://co2tieferlegen.ch) sind alle Modelle abgebildet. An der «co2tieferlegen»-Roadshow an Messen in der ganzen Schweiz können sie Probe gefahren werden. Als nationale Partner sind der Touring Club Schweiz und das Projekt movi-mento.ch der Erdöl-Vereinigung mit dabei.

[www.co2tieferlegen.ch](http://www.co2tieferlegen.ch)



INFO

Weiterbildung an der TBZ

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

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



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

## ESA-Schulung: Umgang mit RDKS

# Beratung – Technik – Verkauf

Bei der diesjährigen Reifenschulung der ESA wurde der komplette Ablauf im Umgang mit Reifendruckkontrollsystemen behandelt. In verschiedenen Modulen lernten die Teilnehmer die Besonderheiten der gesetzlichen Neuerung bei den einzelnen Arbeitsschritten kennen und erhielten wertvolle Tipps, um den Mehraufwand möglichst gering zu halten. ESA



**Beratung** – Die erste Herausforderung stellt sich bereits bei der Fahrzeugannahme bzw. -diagnose. Handelt es sich um ein Fahrzeug mit RDKS? Direktes oder indirektes System? Welche Sensoren dürfen verwendet werden? Um diese Fragen beantworten zu können, muss der Garagist die verschiedenen Sensoren und Geräte kennen und damit umgehen können. Die ESA bietet mit dem Räderkonfigurator eine hilfreiche Unterstützung beim Finden der richtigen Sensoren zu Fahrzeug, Felgen und Reifen. <



**Technik** – Um kostspielige Schäden zu vermeiden, gilt es bei der Demontage und Montage der Reifen mit verschiedensten RDKS einiges zu beachten. Ausserdem unterscheidet sich die Konfiguration je nach Sensor, Gerät und Fahrzeugtyp. Welche Besonderheiten gibt es beim Anlernen der Fahrzeuge und wie kann der Arbeitsaufwand möglichst gering gehalten werden? Die Prozesse in der Garage müssen angepasst werden. <



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

An vier Standorten in der Schweiz fanden in den Monaten August und September 15 Kurse mit über 110 Teilnehmern statt. Alles rund um RDKS findet der Garagist im ESAshop, dank dem aktuellen Räderkonfigurator.

[www.esa-shop.ch](http://www.esa-shop.ch)



INFO

## Neu bei der ESA!

# Kumho Tyre

Seit dem Herbst 2015 führt die ESA die koreanische Reifenmarke Kumho in ihrem Sortiment und erweitert damit ihr Markenportfolio. Mit allen wichtigen Marken, die in der Erstausrüstung verbaut werden sowie dem beliebten Garagistenreifen ESA-Tecar bietet die ESA eine hervorragende Abdeckung und kann mit Kumho ein weiteres Produkt für den Erfolg beisteuern. ESA



■ Die koreanische Reifenmarke Kumho überzeugt durch hochwertige Forschung und Entwicklung ihrer Produkte und wird immer wieder auch in der Erstausrüstung eingesetzt. Neben asiatischen Fahrzeugmarken setzen etwa auch LLKW-Hersteller auf die koreanischen Produkte, welche dank

einer hervorragenden Kilometerleistung geschätzt werden. In der Schweiz wird Kumho im Garagengewerbe exklusiv von der ESA vertrieben und bietet damit dem Garagisten die Möglichkeit, sich in seinem Angebot noch besser zu profilieren. Im esashop sind Kumho Winterreifen ab sofort verfügbar und können

dank dem Räderkonfigurator passend zum Fahrzeug dem Automobilisten angeboten werden. Wer sich von den Kumho-Reifen ein Bild machen will, kann dies in allen ESA-Geschäftsstellen tun, der aktuelle PW-Winterreifen WP51 wird überall gerne vorgestellt! <

## Die neue KFZ-Bekanntmachung der Wettbewerbskommission

# Die Regeln für den Händlervertrag

Die Wettbewerbskommission (WEKO) hat am 29. Juni 2015 die neuen Rahmenbedingungen (KFZ-Bekanntmachung) für den KFZ-Bereich erlassen. Die neuen Regeln werden per 1. Januar 2016 in Kraft treten und gelten bis 2022. In drei Beiträgen werden im AUTOINSIDE (Oktober, November und Dezember) die Neuerungen erläutert. Der vorliegende Beitrag stellt die Regeln und Änderungen für den Bereich «Handel» (Sales) vor. **Olivia Solari, AGVS**

■ Für den Händler bringt die neue KFZ-Bekanntmachung wichtige Änderungen mit sich. Diese wirken sich im Vergleich zur bisherigen KFZ-Bekanntmachung für den Händler und den Wettbewerb teilweise nachteilig aus. Allerdings sind auch positive Nachrichten zu vermelden: Ein Teil der Händler-schutzbestimmungen bleibt bestehen.

### I. Unerfreuliche Veränderungen

**Eingeschränkte Niederlassungsfreiheit:** Bisher konnte jeder Garagist ohne Zustimmung seines Importeurs neue Niederlassungen eröffnen. Mit dem Wegfall dieser Bestimmung ist dieses Recht grundlegend in Frage gestellt.

**Höhere Beweisanforderungen an den Kartellrechtsverstoss:** Ein Importeur verhielt sich kartellrechtswidrig, wenn er gegen die Vorschriften der alten KFZ-Bekanntmachung verstossen hat (unter Vorbehalt sachlicher Rechtfertigungsgründe). Ab 2016 verhält sich der Importeur nur noch dann kartellrechtswidrig, wenn durch sein Verhalten zudem eine Mindestanzahl von Händler betroffen ist.

### II. Erfreuliche Weiterführungen

**Verkauf an andere Händler:** Der Verkauf eines Fahrzeugs durch einen zugelassenen Händler an einen anderen zugelassenen Händler ist weiterhin zulässig.

**Garantierter Mehrmarkenvertrieb:** Das Recht des Händlers, Autos verschiedener Marken zu verkaufen, bleibt unverändert bestehen.

**Reiner Händlervertrag, ohne Koppelung von Service oder Ersatzteilhandel:** Ein Garagist kann weiterhin frei wählen, ob er neben dem Verkauf von Autos auch die Wartung anbieten möchte und ob er Ersatzteile verkaufen will.

**Ortsunabhängige Vergütung und Prämien:** Die Vergütung darf nicht davon abhängig gemacht werden, wo der Käufer wohnt bzw. wohin das Auto geliefert wird.

### III. Offene Fragen

**Standards:** Inwieweit Importeure die Standards, welche der Händler zu erfüllen hat, beliebig festlegen können, ist nach wie vor fraglich.

**Verkaufsziele:** Bei einer einseitigen Erhö-

hung von Verkaufszielen oder Änderung von AGB besteht derzeit kein valabler Kontrollmechanismus.

### IV. AGVS - Empfehlungen

**Mustervertrag:** Der AGVS hat einen kartellrechtskonformen Händler-Mustervertrag erarbeitet. Dieser ist auf der Website des AGVS abrufbar.

**Beratung:** Der AGVS wird sich bei der WEKO dafür einsetzen, dass die Importeure ihre neuen Freiheiten nicht einseitig zu Lasten der Garagisten einsetzen. Hierfür ist der AGVS auf eine rechtzeitige Information durch seine Mitglieder angewiesen. <

#### GVO/KFZ-Bekanntmachung

Den kartellrechtskonformen Händler-Mustervertrag sowie weitere Informationen zur KFZ-Bekanntmachung finden Sie unter

[www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch),  
Rubrik Politik, GVO/  
KFZ-Bekanntmachung



INFO



## Weiter kommen.

Schweizer Motorenöl von AVIA für Personenwagen.

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

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

AVIA Motorenöle.  
Qualität, die überzeugt.

**AVIA**  OEL  
HUILE  
OLIO

# NEVER STOP LEARNING

## AGVS Business Academy 2015/2016

### OKTOBER

#### Professionelle E-Mails und Briefe, 1 Tag

Immer wieder sind im Alltag knackig formulierte und korrekt geschriebene E-Mails und Briefe gefragt. In diesem Seminar befassen Sie sich intensiv damit, wie Sie aktuell, kreativ und floskelfrei schreiben. Damit legen Sie den Grundstein für eine moderne und wirkungsvolle Kommunikation.

> 15. Oktober 2015, Bern

#### Digitalisierung:

#### NEU: Workshop Directmarketing: Kundenbindung durch innovative Postkarten, ½ Tag

Mit PostCard Creator gestalten die Teilnehmer/innen online Postkarten, die Ihre Botschaft sympathisch, professionell und wirksam zu ihren Kunden bringt. Sie stärken damit die Kundenbindung und setzen Ihr Werbebudget effizient ein. Sie produzieren am Workshop ein Postkartenmailing am PC und erhalten zusätzlich Basiswissen zu den Themen Directmailing, Grafik und Texten.

> 16. Oktober 2015, Bern

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

Dank dem 2-tägigen Kurs vom AGVS in Zusammenarbeit mit Electrosuisse werden Sie bereits heute darauf vorbereitet, um sichere Voraussetzungen für Arbeiten an der

elektrischen Anlage dieser Fahrzeuge zu schaffen.

> 26. bis 27. Oktober 2015, Bern

#### Workshop Mitarbeitergespräche, 1 Tag

Bald stehen die Mitarbeitergespräche wieder vor der Tür. 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!

> 30. Oktober 2015, Bern

### NOVEMBER

#### Eurotax AutocalcPro-Kurs mit Eurotax-RepairEstimate, 1 Tag

Dieser Kurs vermittelt neuen Mitarbeitern oder Anwendern mit AutocalcPro und EurotaxRepairEstimate Erfahrung, vertiefte Informationen zu allen Programmteilen.

> 5. November 2015, Winterthur

### DEZEMBER

#### Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

Sie lernen alle Möglichkeiten der Benutzereinstellungen kennen, nutzen das AutowertPro als Kundeninformationssystem und für die Verkaufsförderung (CRM).

> 2. Dezember 2015, Bern

### JANUAR

#### Basisseminar 2016 für Automobilverkäufer/innen, 12 Tage

In 12 Tagen werden die jungen oder angehenden Automobilverkäufer/innen im Detail mit den eigentlichen Verkaufsbelangen (Verkaufpsychologie, Kommunikation, Verkaufsmethodik) auf ihre tägliche Arbeit vorbereitet. Nebst den direkten Verkaufsfächern erhalten die Kursteilnehmer/innen zudem wichtige Informationen und Unterlagen zu Teilgebieten, welche sie ebenfalls kennen müssen: Versicherungsfragen, Teilzahlung/Leasing, Mehrwertsteuer, Occasionswagenbewertung, Rechtskenntnisse.

> 18. Januar bis 2. Februar 2016, Bern

#### « Formation Turbo pour vendeur auto »

Une occasion de dynamiser votre service commercial vous est offerte dès le 25 janvier 2016.

Un accélérateur pour vos ventes ! Cette formation, qui s'adresse également aux femmes, est utile à toutes les personnes de votre entreprise qui sont en contact avec la clientèle.

> Du 25 janvier au 5 février 2016 à Paudex

#### « Formation Turbo de Conseiller de service à la clientèle (Réceptionniste) »

Il en va de même pour la « Formation Turbo de Conseiller/ère de service à la clientèle » qui permet, en 10 jours seulement, et pour un investissement des plus avantageux

d'acquérir de larges connaissances sur ce métier.

Améliorez votre rentabilité et la satisfaction de vos clients en donnant les moyens à votre nouveau/le ou futur/e conseiller/ère de service à la clientèle d'éviter des erreurs et d'optimiser le processus après-vente.

> Du 4 au 15 janvier 2016 à Paudex

## FEBRUAR

### Occasionsmanagement, 1 Tag

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

> 4. Februar 2016, Bern

## MÄRZ

### MWST Grundkurs, 1 Tag

Der Grundkurs ist eine aktuelle, praxisnahe Einführung in die Mehrwertsteuer im Automobilgewerbe unter Anwendung von Fallbeispielen. Der Tageskurs soll den Teilnehmern einen Überblick über die

Mehrwertsteuer verschaffen. Es werden die wichtigsten Elemente der Mehrwertsteuer behandelt, damit in der Praxis die korrekte Anwendung gesichert ist.

> 16. März 2016, Winterthur

## APRIL

### MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

Der Kurs soll bei den TeilnehmerInnen die korrekte Anwendung der MWST fördern. Anhand von praxisbezogenen Fallbeispielen und im Dialog mit dem Referenten kann das Wissen vertieft werden. (Voraussetzung: Grundkurs)

> 20. April 2016, Winterthur

Weitere spannende Themen sind vorgesehen, die Daten finden Sie jeweils online.

Die Kurse sind in der jeweiligen Kurssprache ausgeschrieben. Les cours sont proposés dans la langue correspondante. Weitere Kurse werden laufend ergänzt, eine aktuelle Übersicht finden Sie jeweils unter [www.agvs-ups.ch](http://www.agvs-ups.ch).



### Formazione continua: sicurezza sul lavoro

Dopo il corso base, consigliamo alle PERCO di frequentare ogni due anni un corso di formazione continua della durata di mezza giornata (giornate ERFA).

> 25.11.2015 Giubiasco

Corso mattutino: Regole di sicurezza in azienda  
Corso pomeridiano: Individuare i pericoli con l'aiuto delle liste di controllo: Punture / Tagli.

Per iscriversi online: iscrizione giornate ERFA: [www.safetyweb.ch](http://www.safetyweb.ch)

EDUQUA



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



# 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 punkto Effizienz eine deutliche Punktlandung vor der Konkurrenz.

**STIEGER**  
**SOFTWARE**

we drive your business



«autotecnica.ch» und Brain-Village als Gastmessen der 29. «Auto Zürich Car Show»

# Neues Leben für Zürcher

Die «29. Auto Zürich Car Show» in der Messe Zürich erhält eine bedeutende Aufwertung. Die «autotecnica.ch» 2015 ist das Get-together für Garagisten, Garagen-Zulieferdienste und Dienstleister der Automobilwirtschaft. Dazu finden im Brain-Village die kantonalen Berufsmeisterschaften der AGVS-Sektion Zürich statt. **Sascha Rhyner**, Redaktion

■ Die «Auto Zürich Car Show» (29. Oktober bis 1. November) hat seit Jahren ihren festen Platz im Kalender der Auto-Ausstellungen. Peter Krieg lässt in diesem Jahr im Rahmen der «Auto Zürich» die «autotecnica.ch» aufleben. In den Achtziger und Neunziger Jahren war die Auto Tecnica die nationale Leitmesse. «Die Region von Basel bis ins Rheintal ist die potenteste Region der Automotive-Branche», erklärt Peter Krieg seine Beweggründe. «Früher war es für einen Garagisten ein Muss, dass er nach Genf an den Auto-Salon fährt. Heute ist das nicht mehr nötig. Ein Garagist kommt nicht mehr wegen uns «Werkzeuglern» nach Genf. Die Kontakte finden sonst statt», erklärt Krieg, der bei der Baumgartner AG für Verkauf und Marketing tätig ist. Der Dienstleister im Bereich von Rollen, Rädern und Transportgeräten sowie Garagen- und Werkstattgeräten ist einer von 42 Ausstellern in der Halle 9 der Messe Zürich in Oerlikon. «Wir haben ähnlich viele Aussteller mit einer noch höheren Themenbreite als die Halle 7 in Genf», sagt er nicht ohne Stolz.

Die «autotecnica.ch» sieht der Messeleiter indes nicht als Konkurrenz zur Halle 7 in Genf, wie er betont. «Es soll eine Ergänzung sein.» Auto und Werkzeuge gehörten zusammen, findet Krieg, und in der «Auto Zürich»



Die 29. «Auto Zürich Car Show» dürfte wiederum rund 60 000 Leute in die Messe Zürich beim Hallenstadion in Zürich-Oerlikon locken.

hätte er mit Karl Bieri einen «super Partner». Der Premiere Ende Oktober sieht er gelassen entgegen. «Viele werden aus Neugier an die «autotecnica.ch» kommen, deshalb müssen wir es sicher gut machen», so Krieg. Er rechnet damit, dass die «autotecnica.ch» rund 5000 Zuschauer anlockt und 5000 weitere Zuschauer aus der Synergie mit der «Auto Zürich» dazukommen.

## Spannende Vorträge und Podiumsdiskussionen

Neben der Fachmesse für den Aftersales-Markt der Automobilbranche steht die Aus- und Weiterbildung in der Halle 9 im Zentrum – durchaus im Wortsinn. Das 300 m<sup>2</sup> grosse Brain-Village ist der Schauplatz zahlreicher Aktivitäten rund das Thema Bildung. Vier interessante Fachvorträge zu Themen wie «Abgasnachbehandlung», «Software – Prozessoptimierung bei der Dialogannahme», «Batterie/Start/Stop» oder «Neue Lichttechnologien» werden durch zwei spannende Podiumsdiskussionen abgerundet. Zum einen diskutieren Professor Bernhard Gerster von der Berner Fachhochschule

für Technik und Informatik und Frank M. Rinderknecht, Gründer der Rinspeed AG, zum Thema «Von der Fahrassistenz zum Autopiloten – Traum oder Albtraum». Zum anderen steht die Problematik des Fachkräftemangels im Zentrum. «Nachwuchsmangel in der Automobilbranche – was machen wir falsch?» wird nicht nur die fünf Podiumsteilnehmer zu einer lebhaften Diskussion anregen.



Peter Krieg lässt an der «Auto Zürich» die einstige Leitmesse Auto Tecnica wieder aufleben.



### 29. Auto Zürich Car Show

29.10.2015 bis 1.11.2015

Auto Zürich: Halle 1 bis 7

Autotecnica.ch: Halle 9

Öffnungszeiten:

Do/Fr 10.00 bis 21.00 Uhr

Sa/So 10.00 bis 19.00 Uhr

[www.auto-zuerich.ch](http://www.auto-zuerich.ch)



INFO

# Berufsmeisterschaften



Im 300 m<sup>2</sup> grossen Brain-Village finden spannende Vorträge und die kantonalen Berufsmeisterschaften des Kantons Zürich statt

Als besonderes Highlight finden im Brain-Village überdies die kantonalen Berufsmeisterschaften für Automobil-Mechatroniker statt. «An den SwissSkills 2014 war der Kanton Zürich als einziger Kanton nicht mit einem Lernenden vertreten. Das darf nicht sein», erklärt Peter Krieg. Als Partner

der Berufsmeisterschaften stehen die AGVS-Sektion Zürich und die Technische Berufsschule Zürich (TBZ). «Es kann nicht sein, dass der starke Wirtschaftsraum Zürich mit der höchsten Anzahl an jährlichen Lehrgängern (Automobil-Mechatroniker) an nationalen Wettbewerben wie den

SwissSkills durch Abwesenheit glänzt», sagt Andreas Billeter, Präsident der Berufsbildungskommission der AGVS-Sektion Zürich. Durch die neu geschaffenen kantonalen Meisterschaften hofft er, den kompetitiven Geist der jungen Automobil-Mechatroniker im Kanton Zürich zu wecken.

## DIE SCHAFFEN ALLES.

Gute Teamarbeit gründet auf der Fähigkeit zu siegen, ganz egal wie die Bedingungen aussehen.

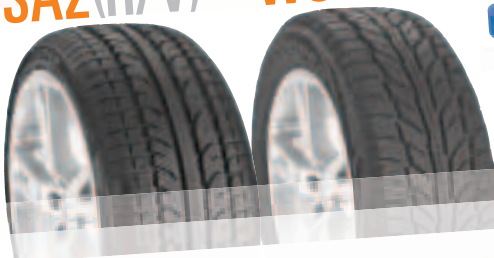
WeatherMaster SA2 und WeatherMaster WSC heissen die anerkannten Winterreifen von Cooper, die sich im Test gegen Wettbewerber bewährt haben.

Bei Cooper sind wir vom Erfolg getrieben.

Wenn Sie vergleichbare Ziele haben, empfehlen wir Ihnen, mehr über uns herauszufinden, über unsere Vertriebspartner und unsere erfolgreichen Reifenbaureihen.

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

WEATHERMASTER SA2 (H/V) WEATHERMASTER WSC (T/H)



[f](https://www.facebook.com/coopertire) [t](https://twitter.com/coopertire) [www.coopertire.ch](http://www.coopertire.ch)



**COOPERTIRES**  
DRIVING ON

OFFICIAL PARTNER



Das Forum im Brain-Village bietet 65 Personen Platz

## Neues Leben für kantonale Berufsmeisterschaft

Bei der Entwicklung der Zürcher Meisterschaften handelt es sich um eine vorbildliche Zusammenarbeit von Kanton, Verband und den Zürcher Berufsschulen. Gestützt wird das Ganze durch Sponsoren aus dem Gewerbe. «Das breit abgestützte Konzept lässt uns hoffen, dass dieser Anlass in kurzer Zeit einen hohen Bekanntheitsgrad erreicht und gleichzeitig unsere Garagisten motiviert, die vorhandenen Talente aus unserem Zürcher Gewerbe weiter zu fördern und zu motivieren», sagt Billeter, der das Ausbildungszentrum der AMAG leitet. «Aus dieser Sicht ist dieser Anlass meiner Meinung nach an idealer Lage und sehr aufwertend positioniert.»

Die Wettkämpferinnen und Wettkämpfer werden während der «autotecnica.ch» an fünf Arbeitsplätzen im Brain-Village arbeiten und ihr Können demonstrieren. «Wir möchten einen breit abgestützten Wettkampf anbieten. Von mechanischen Aufgaben wie «Getriebe zerlegen und/oder Zusammenbau» über «Berufskunde und theoretisches Wissen» bis hin zu einfachen Diagnosearbeiten kann alles vorkommen», erklärt Billeter. Mit den Berufsmeisterschaften wolle man vor allem die circa 10 Prozent überdurchschnittlich talentierten Lernenden ansprechen. Dem Gewinner der Zürcher Berufsmeisterschaften winkt neben der Teilnahme an den SwissSkills ein VIP-Wochenende an einem «Emil Frey Racing Event». <



### Programm Brain-Village

#### Vortrag «Abgasnachbehandlung»

29.10., 14.15 Uhr  
30.10., 10.30 und 14.15 Uhr  
31.10., 10.30 Uhr

#### Vortrag «Prozessoptimierung bei der Dialogannahme»

29.10., 15.00 Uhr  
30.10., 11.15 und 15.00 Uhr  
31.10., 11.15 Uhr

#### Vortrag «Batterie/Start/Stop»

29.10., 15.45 Uhr  
30.10., 12.00 und 15.45 Uhr  
31.10., 12.00 Uhr

#### Vortrag «Neue Lichttechnologien»

30.10., 12.45 Uhr  
31.10., 12.45 Uhr

#### Podium «Von der Fahrassistenz zum Autopiloten»

29.10., 18.45 bis 19.45 Uhr

#### Podium «Nachwuchsmangel in der Automobilbranche»

30.10., 18.30 bis 19.30 Uhr

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



# MOTOREX. UND ES LÄUFT WIE GESCHMIERT.



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





Garagisten-Apéro der FIGAS Autogewerbe-Treuhand der Schweiz AG

# Wieviel ist mein Betrieb wert?

Der diesjährige Garagisten-Apéro der FIGAS dreht sich ganz um die Frage, wie Garagenbetriebe bewertet werden. In einer Reihe von Informationsveranstaltungen versucht FIGAS, den Garagisten das komplexe Thema der Unternehmensbewertung näher zu bringen. Wie bereits in den Vorjahren machte Frauenfeld den Auftakt. **André Frey**, FIGAS

■ Bei vielen Garagenbetrieben steht die Nachfolgeregelung an. Basis einer Nachfolgeregelung ist die Ermittlung des Unternehmenswerts. Daher war es wenig überraschend, dass eine stattliche Anzahl von Garagisten den ersten Garagisten-Apéro in Frauenfeld besuchte.

Andreas Kohli, Leiter Treuhand FIGAS, und Markus Reinle, Mandatsleiter FIGAS, zeigten den Teilnehmern in ihrem rund einstündigen Referat auf, wie eine Unternehmensbewertung abläuft und welche Faktoren einen Einfluss auf die Bewertung haben.

**Ja, aber...**

Vielen Unternehmern ist nicht klar, was alles zum Unternehmenswert gehört. Bei einer juristischen Person (AG, GmbH) ist diese Frage einfach zu beantworten. Etwas schwieriger gestaltet sich der Unternehmenswert bei einer Einzelunternehmung oder einer Personengesellschaft. Die Referenten zeigten die wesentlichen Unterschiede auf. Ferner wurden unter anderem folgende Fragen näher erläutert:

- Welche Bewertungsmethoden werden in der Praxis angewendet?
- Wie werden stille Reserven berücksichtigt?
- Wie werden nicht betriebliche Werte berücksichtigt?
- Wieviel ist der Kundenstamm wert?
- Hat die Lohnhöhe des Aktionärs einen Einfluss auf den Unternehmenswert?
- Wie werden Unternehmen mit Verlusten bewertet?

Eine Unternehmensbewertung ist recht umfassend und komplex. Daher erstaunt es nicht, dass gewisse Themen nicht jedem Zuhörer auf Anhieb verständlich waren. Deshalb bekamen alle Teilnehmer eine Dokumentation überreicht, um bei Bedarf nochmals in Ruhe einzelne Punkte nachlesen zu können.

**Angeregte Diskussion**

Aber auch beim anschliessenden «Apéro riche» wurde nochmals angeregt über das sehr spannende Thema diskutiert. <



Das Referentenduo: Andreas Kohli (links) und Markus Reinle (rechts).



**FIGAS Garagisten-Apéro: Die nächsten Termine**

Dienstag, 20. Oktober 2015	Hotel Rössli, Illnau ZH
Donnerstag, 22. Oktober 2015	Hotel Radisson Blu, St. Gallen
Dienstag, 27. Oktober 2015	Gasthof zum Schützen, Aarau
Donnerstag, 29. Oktober 2015	Hotel Schützen, Rheinfelden AG
Dienstag, 3. November 2015	Mobilcity, Bern
Donnerstag, 5. November 2015	Gasthof Rössli, Adligenswil LU
Dienstag, 17. November 2015	AGVS-Ausbildungszentrum, Mülenen BE
Donnerstag, 19. November 2015	Marina Lachen, Lachen SZ
Mittwoch, 25. November 2015	Wysses Rössli, Schwyz

Die kostenlosen Anlässe finden jeweils von 19 bis 20 Uhr statt. AGVS-Mitglieder haben eine schriftliche Einladung bekommen. Jedermann ist willkommen. Weitere Details und Anmeldungen unter:

[www.figas.ch/garagistenapero](http://www.figas.ch/garagistenapero)



INFO

«Tag der Schweizer Garagisten» 2016

# Die Zukunft ist automobil

Wie es sich zur guten Tradition entwickelt hat, markiert der «Tag der Schweizer Garagisten» den Start ins neue Geschäftsjahr. Mit einem Mix aus Informationen, Emotionen und gemütlicher Kollegialität werden AGVS-Mitglieder und Gäste auf die anstehenden 12 Monate eingestimmt. Ebenfalls Tradition ist, dass der AGVS für den Event ein Tagungsthema ausruft. 2016 lautet es «Die Zukunft ist automobil». Der «Tag der Schweizer Garagisten» 2016 findet am 19. Januar im Event-Center des Classic Center Schweiz in Safenwil statt. Mario Borri, Redaktion



Teilnehmerrekord: Rund 550 Personen folgten der Einladung zum «Tag der Schweizer Garagisten» 2015 im Stade de Suisse.

■ Der «Tag der Schweizer Garagisten» ist der Top-Event des Autogewerbes. Mit rund 550 Teilnehmern konnte der AGVS an der Tagung 2015 vergangenen Januar einen Besucherrekord verzeichnen. Unter anderem ein Grund für diesen Erfolg war die Auswahl des Themas. Mit «Digitalisierung» und dem darauf ausgerichteten Tagungsprogramm wurde der Nerv der Zeit exakt getroffen. Auf diesem Erfolg will der AGVS aufbauen und an der Tagung 2016 noch einen Schritt weiter gehen. Das Jahresthema «Die Zukunft ist automobil» verspricht einiges. Und die Botschaft dazu ist klar: Die Branche ist bereit für die Zukunft, weil sie darauf vertraut, dass die Erfolgsgeschichte «Auto» erfolgreich weitergeschrieben wird.

## Walter Frey und Peter Sauber

Auch die Location und das Programm machen einen erfolgreichen Event aus. Für

2016 hat der AGVS einen Ort gefunden, wo sich die Faszination Auto besonders gut erleben lässt: das Classic Center Schweiz. Das in



Formel-1-Teambesitzer Peter Sauber.

diesem August neu eröffnete Oldtimer- und Eventzentrum in Safenwil (AG) direkt an der A1 ist ein Paradies für Autoliebhaber.

Das Event-Programm ist noch nicht ganz fix, erste Highlights stehen aber schon fest. So werden Autoimporteur Walter Frey und Formel-1-Rennstallbesitzer Peter Sauber das prominente Feld der Referenten anführen. Auftreten werden auch weitere Persönlichkeiten aus Garagisten-relevanten Bereichen wie der neue ASTRA-Chef Jürg Röhliberger oder Nationalrat Walter Wobmann.

## Neues für 2016

Erstmals wird der «Tag der Schweizer Garagisten» zweisprachig moderiert und beim neuen Abendprogramm, das bis 20 Uhr dauert, kann man den Tag gebührend und gemütlich ausklingen lassen und trotzdem noch zu einer vernünftigen Zeit zu Hause sein. <

Tagungsthema: Die Zukunft ist automobil

# Faszination «Auto»

Das Auto steht für eine ganz besondere Faszination, die Jung und Alt, Mann und Frau in ihren Bann zieht. Das war in der Vergangenheit so und das wird auch in Zukunft so sein. Deshalb hat sich der AGVS entschlossen, mit dem Tagungsthema ein starkes Zeichen für Optimismus zu setzen: «Die Zukunft ist automobil». Reinhard Kronenberg, Redaktion

■ «Das Automobil hat unsere Welt verändert, hat eine Mobilität ermöglicht, die vorher undenkbar war, hat die Welt zusammengerückt und Freiheit gebracht. Wirtschaftlich gehört der motorisierte Strassenverkehr zu den grossen Wachstumstreibern. Nach wie vor. Neben dem wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Nutzen steht das Auto auch heute für eine ganz besondere Faszination, die die meisten von uns in ihren Bann zieht. Das zeigt unter anderem auch das Besucheraufkommen am jährlichen Auto-Salon in Genf: Jung und Alt, Frau und Mann staunen und träumen und dazwischen gibt es nicht wenige voller Vorfreude, weil sie ihr neues Traumauto schon ausgesucht haben.» Mit diesen Worten heisst AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli die Besucher auf der Landingpage zum «Tag der Schweizer Garagisten» willkommen.



Autos ziehen Alt und Jung, Mann und Frau in ihren Bann.

## Ein Zeichen für Optimismus

Mit dem Tagungsthema «Die Zukunft ist automobil» möchte der AGVS ein starkes Zeichen für Optimismus setzen. Dabei geht es nicht darum, das Schweizer Auto-gewerbe als Teil dieser automobilen Zukunft zu feiern. Vielmehr geht es darum, ein klares Zeichen zu setzen, dass der AGVS daran glaubt, dass die Erfolgsgeschichte Auto auch in Zukunft weiter geschrieben wird. Ein Zeichen, dass die Garagisten aus diesem Grund Vertrauen in die Zukunft haben dürfen. Ein Zeichen, dass sich die Branche nicht unterkriegen lässt und allen Grund hat, selbstbewusst in eine spannende Zukunft zu blicken. Und ein Zeichen an Jugendliche, die sich schon heute überlegen, was sie morgen lernen sollen.

## Das Auto bewegt

Seit 1886 Carl Benz mit dem Personenwagen Nummer 1 auch in einer breiteren Bevölkerungsschicht Furore zu machen begann, bewegt kaum etwas die Menschen so sehr wie das Automobil – auch und gerade in

physischem Sinn. Die Geschichte des Autos ist voll von faszinierenden Entwicklungssprüngen – nicht nur was die laufend verbesserte Sicherheit betrifft. Autos wurden zwar nicht immer schöner, aber stärker und dabei energieeffizienter. Es gibt nicht viele Branchen, die unter einem solch permanenten Innovationsdruck stehen wie die Autobranche. Und die nächste Entwicklungsphase steht vor der Türe: Das selbst fahrende Auto befeuert nicht nur die Fantasie der Leute, es ist auch ein nächster Boost für die Faszination Auto. Vergleichbar vielleicht mit einem

Kompressor. Doch noch wird es dauern, bis die ersten Autofahrer Zeitung lesen, statt sich auf den Verkehr konzentrieren zu müssen – falls es bis dahin noch Zeitungen gibt. <

## «Tag der Schweizer Garagisten» 2016: Das Programm

Der «Tag der Schweizer Garagisten» 2016 findet am 19. Januar statt. Hier der grobe zeitliche Ablauf.

Eintreffen Event Center Safenwil	ab 8.30 Uhr
Tagesprogramm mit Referaten/Lunch/Networking	9.30 bis 16.15 Uhr
Besichtigung Museum und Roos Engineering Ltd.	16.30 bis 17.45 Uhr
Abendessen	18.00 bis 20 Uhr



Mehr Informationen zum Event und die Möglichkeit sich anzumelden finden Sie unter [www.agvs-upsa.ch/de/tagung2016](http://www.agvs-upsa.ch/de/tagung2016)



INFO

**Classic Car Museum: Paradies für Autoliebhaber**

Das Oldtimer-Zentrum wurde im August eröffnet. In den Gebäuden der ehemaligen Textilfabrik Hochuli & Co. Safenwil (HoCoSA) ist ein Bijou entstanden, das in der Schweiz zu den wohl edelsten Orten für Oldtimerfreunde zählt. Der Altbau wurde mit so viel Liebe zum Detail eingerichtet, wie es nur jemand kann, der sehr tief mit dem Auto und seiner Geschichte verbunden ist. Bei Walter Frey und seinem Team ist das ohne Zweifel der Fall.

Auf drei Etagen werden bis zu 60 Fahrzeuge aus der Emil Frey Sammlung ausgestellt. Die Exponate, vorwiegend Engländer und Japaner, repräsentieren acht Jahrzehnte Automobilgeschichte. Das älteste Fahrzeug stammt aus dem Gründungsjahr der Emil Frey AG, 1924. Die Haupthalle des Museums kann gleichzeitig als Eventhalle mit modernster Tagungs- und Eventtechnik genutzt werden.

Natürlich wird auch geschraubt. Gegenüber dem Hauptbau, auf der anderen Seite der Bahngeleise, wurde gleichzeitig ein Neubau für die Oldtimerwerkstätten der Emil Frey Classics AG und der Roos Engineering Ltd., einem weltweit renommierten Spezialisten für Aston Martin und Lagonda, errichtet. Der AGVS freut sich ausserordentlich, an so einem Ort die faszinierende Geschichte der Vergangenheit und die spannenden Herausforderungen der Zukunft an einem einzigen Tag miteinander im Rahmen eines spannenden Programms zu verschmelzen.

Mehr Informationen:  
[www.emilfreyclassics.ch](http://www.emilfreyclassics.ch)



# Gemeinsam mehr erreichen.



## Das reichweitenstärkste 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](http://autorricardo.ch/haendler) oder 041 769 34 64

**CAR4YOU**

 **autorricardo.ch**

Im Gedenken an Rudolf Heusler

# Humorvoller Brückenbauer

Am 12. August 2015 verschied Rudolf Heusler in seinem 87. Lebensjahr. Das Autogewerbe verliert einen unermüdlichen Vorkämpfer. Der AGVS spricht den Angehörigen sein Beileid aus.

■ Rudolf Heusler fand früh nach seiner KV-Lehre den Weg ins Autogewerbe. In der Agence Américaine kam er mit dem Autohandel in Kontakt und absolvierte danach einen GM-Management-Kurs in England. So gründete Heusler 1965 den GM-Händlerverband und wirkte in der Folge im Datsun – (später Nissan) und im BMW-Händlerverband mit. Daneben importierte er US-Fahrzeuge und war Präsident der US-Gruppe des GM-Händlerverbands. Mehrere Jahre war er Mitglied im Vorstand der Sektion beider Basel und präsierte diese.

1984 wurde Rudolf Heusler in den Zentralvorstand des AGVS gewählt und wirkte in diversen Kommissionen (Versicherungswesen, Treibstoff- und Tankstellengeschäft, Fachkommission und

Fachausschuss Handel, GAV, PLK) aktiv mit. Er war überdies Verwaltungsratspräsident des GARANTA Versicherungsdienst des AGVS. 1994 trat Heusler aus dem Zentralvorstand, in dem er zuletzt Vize-Zentralpräsident gewesen war, zurück.

Rudolf Heusler verstarb am 12. August dieses Jahres nach schwerer Krankheit. Mit ihm verliert das Autogewerbe eine Persönlichkeit, die sich unermüdlich für das Autogewerbe und den motorisierten Individualverkehr eingesetzt hat. «Mit seinem herzenguten Wesen und seinem ausgeprägten Humor konnte er viele Brücken bauen und den Lauf der Dinge zum Wohle unseres Verbandes massgeblich beeinflussen», würdigte die Sektion beider Basel die Verdienste von Rudolf Heusler. <

**WINGUARD Snow'G WH2**  
Alpine Winter Tire for Passenger Cars



**NEXEN TIRE**

**Weil Ihre Sicherheit uns wichtig ist**

Exzellente Eigenschaften auf schneebedeckten, nassen und trockenen Strassenverhältnissen

**PNEU Service hostettler autotechnik ag**  
[www.pneu-service.ch](http://www.pneu-service.ch)



**ContiTech**

www.contitech.de

> **Löwenzahnkautschuk für die Schwingungstechnik**

Weniger Kraftstoffverbrauch, reduzierter CO<sub>2</sub>-Ausstoss, mehr Komfort: Der Kautschuk- und Kunststoffspezialist ContiTech hat auf der IAA Innovationen für nachhaltige Mobilität und präsentiert ausserdem die neueste Einsatzmöglichkeiten für Naturkautschuk aus Löwenzahn-Wurzeln. Nachdem sich der

Öko-Kautschuk bereits im Reifenbereich bewährt hat, testen die Entwickler von ContiTech Vibration Control zurzeit, ob sich der Löwenzahn-Kautschuk für Schwingungs- und Lagerungselemente in Fahrzeugen eignet, beispielsweise in Motorlagern. Erste Ergebnisse sind sehr vielversprechend. <



stoffspezialist ContiTech hat auf der IAA Innovationen für nachhaltige Mobilität und präsentiert ausserdem die neueste Einsatzmöglichkeiten für Naturkautschuk aus Löwenzahn-Wurzeln. Nachdem sich der

Control zurzeit, ob sich der Löwenzahn-Kautschuk für Schwingungs- und Lagerungselemente in Fahrzeugen eignet, beispielsweise in Motorlagern. Erste Ergebnisse sind sehr vielversprechend. <

**Robert Bosch GmbH**

www.bosch.ch

> **Mit Special-Effects-Technik in jede Parklücke**

Die Robert Bosch GmbH zeigte auf der IAA sein neues Multikamerasystem, das aktuell bei einem europäischen Premiumhersteller in Serie geht. Damit können Autofahrer ihre Augen beim Rangieren überall dort haben, wo sie gerade gebraucht werden. Für die Umsetzung greifen die Bosch-Ingenieure auf 3D-Visualisierungstechniken zurück, die auch in Kinofilmen zu bestaunen sind. Das System besteht aus

vier winzigen Nahbereichskameras. Eine schaut nach vorne, eine nach hinten, die seitlichen zwei sind in die Aussenspiegel integriert. Der Clou dabei ist die Darstellung: Im Monitorbild verschmelzen virtuelle und reale Welt. Sein Fahrzeug sieht der Fahrer als detailgetreues 3D-Modell mit Designmerkmalen wie Sicken und Kanten. Aber die Umwelt um das Auto herum erscheint in Echtzeitbildern. <



**Faurecia**

www.faurecia.com

> **Das Cockpit der Zukunft**

Faurecia, einer der weltweit grössten Automobilzulieferer, hat auf der IAA den Fahrzeuginnenraum der Zukunft vorgestellt. Unter anderem zeigte Faurecia Lösungen für Human Machine Interfaces (HMI) mit Black-Panel-Bildschirmen, hochauflösenden AMOLED-Bildschirmen, cleveren Funktionsoberflächen, Lösungen

für die Integration mobiler Endgeräte, automatisierte Komfortsysteme und neue Dekormaterialien. Bei der Integration der Systeme hat Faurecia mit Magneti Marelli zusammengearbeitet. Als erstes Beispiel aus dieser Partnerschaft entstammt die Black-Panel-Technologie, die im neuen Alfa Romeo Giulia zum Einsatz kommt. <

**FIGAS – Ihr Branchenprofi**

professionell – diskret – persönlich



**BranchenProfi**

- Buchführung und Abschlussberatung
- Ordentliche und Eingeschränkte Revisionen
- MWST- und Steuerberatung, Steuerdeklarationen
- Unternehmungsbewertungen und Nachfolgeregelungen
- Bewerten von Betriebseinrichtungen und Garageliegenschaften
- 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

seit 1964 **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](http://www.auto-steuergeraete.ch)

[www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch](http://www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch)

Neu: FGS, der Anhänger mit Liftachse und 100%-Achsausgleich  
Nützlich bis 20t

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

**T&W Technik**  
Dammstrasse 16, 8112 Otelfingen  
Tel. 044 844 29 62  
[www.tgs-fahrzeuge.ch](http://www.tgs-fahrzeuge.ch)

**Kumho Tyre**

www.kumhotire.de / www.esa.ch

**> IAA-Teilnahme soll Bekanntheit stärken**

Kumho Tyre will in Europa durchstarten. Eben hat die ESA bekannt gegeben, die koreanische Reifenmarke exklusiv für den Garagenkanal zu vertreiben, was den Bekanntheitsgrad der Marke hierzulande markant steigern dürfte. Mit dem Auftritt an der vergangenen IAA in Frankfurt haben die Asiaten nun einen Anlauf genommen, europaweit

besser wahrgenommen zu werden. So waren sie an der wichtigsten Automesse der Welt erstmals mit einem eigenen Stand vertreten. Zu den Produkte-Highlights gehörten der Watrun, ein ultraleicht Reifen, der speziell für Elektrofahrzeuge entwickelt wurde, und der Ecsta HS51, ein UHP-Reifen, der 2015 mit dem Red Dot ausgezeichnet wurde. <

**Ferrum AG**

www.ferrum.ch

**> Neue Kurzwashstrasse**

Mitte September hat die Ferrum AG Waschtechnik beim Wettinger Autocenter Baschnagel AG eine neue Waschstrasse eingeweiht. Es handelt sich dabei um eine sogenannte Kurzwashstrasse der Firma Aquarama. Das Besondere an dem Modell «Startube» ist, dass es Fahrzeuge mit einer Breite von bis zu 2,48 m und einer Höhe von bis zu 2,50 m wäscht. So können auch leichte Nutzfahrzeuge vollautomatisch gewaschen werden. Dank guter Vor-

wäsche von Hand und entsprechender Kettengeschwindigkeit, erhält man ein sehr gutes Waschresultat.

Die technischen Daten: Kettenlänge 16 m, Einweisplatte, Schaumbogen, Seitenhochdruck, Konturfolgender, schwenkbarer Dachhochdruck, Shampoo-Bogen, Fünf-Bürsten-Einheit, Spülbogen, Wachs-bogen, Dachrockner mit zwei konturfolgenden Gebläse-Einheiten und Seitentrockner mit beidseitig je zwei Gebläse-Einheiten. <



Frank Müller (links), Geschäftsbereichsleiter Ferrum AG, und René Fischer, Geschäftsführer Autocenter Baschnagel AG (Wettingen).

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

## Die Pensionskasse mit eingebautem Sicherheitsgurt.

Die Sicherheit unserer Mitglieder hat bei uns absolute Priorität. Seit über 50 Jahren. Wir beraten Sie gerne. Ganz unkompliziert, freundlich und kompetent. PK MOBIL, Wölflistrasse 5, 3006 Bern, Telefon 031 326 20 19, www.pkmobil.ch

Sicher unterwegs in die Zukunft

**PK MOBIL**  
**CP**

### AUTOINSIDE – Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

88. Jahrgang, 11 Ausgaben in deutscher und französischer Sprache, WEMF-/SW-beglaubigte Auflage 13/14: 11 415 Exemplare davon 8545 Deutsch, 2870 Französisch

**Herausgeber**

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

**Verlag**

AUTOINSIDE  
Wölflistrasse 5, Postfach 64, 3000 Bern 22  
Tel. +41 31 307 15 15, Fax +41 31 307 15 16  
verlag@autoinside.ch, www.autoinside.ch  
Katrin Portmann (Verlagsleitung und publizistische Leitung)

**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:**

Patrick Bayer, André Frey, Martin Maurer,  
Evelyne Oechslin, Olivia Solari, Urs Wernli

**Gestaltung**

Heini Schmid, Robert Knopf

**Anzeigen**

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

**Druck / Versand**

galledia ag  
www.galledia.ch

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



gedruckt in der  
**schweiz**

**AGVS | UPSA**

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

**IMPRESSUM**

Das nächste saubere  
Putztuch ist nur  
einen Handgriff entfernt.

**WIR MANAGEN DAS**

