

09

88. JAHRGANG

2015

AUTO INSIDE

Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

- > **Wie der Reifenhandel zum wichtigen Standbein für den Garagisten wird**
Seiten 9 bis 41
- > **Exzellenter Auftritt an den WorldSkills in Brasilien**
Seiten 56 bis 57
- > **Warum eine Berufslehre keine Sackgasse ist**
Seite 61



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

EXTREME WINTER PERFORMANCE

WINTRAC XTREME S



VREDESTEIN WINTRAC XTREME S. EIN REIFEN, DER SICHERHEIT AUF EINEM BISLANG UNERREICHTEN NIVEAU BIETET – GANZ GLEICH OB AUF SCHNEE UND EIS, TROCKENER ODER NASSER FAHRBAHN. IN ZUSAMMENARBEIT MIT GIUGIARO DESIGN ENTWICKELT. HERAUSRAGENDE HAFTUNG UND LENKPRÄZISION BIETET DIESER REIFEN DURCH DIE "INTERNAL SIPE LOCKING TECHNOLOGY". DER WINTRAC XTREME S: EIN XTREME HIGH-PERFORMANCE-WINTERREIFEN IN ANSPRECHENDEM DESIGN.

GIUGIARO
DESIGN


VREDESTEIN
DESIGNED TO PROTECT YOU

APOLLO VREDESTEIN SCHWEIZ AG
MELLINGERSTRASSE 2A
5400 BADEN - TEL 056 203 30 30
CUSTOMER.CH@APOLLOVREDESTEIN.COM



September 2015

> Editorial	
– Mission possible – grosse Freude am Nachwuchs	5
> Kurz notiert	6
> Fokus Reifen	
– Wichtiges Standbein für Schweizer Garagisten	9
– Interview mit ESA-Geschäftsleitungsmitglied Daniel Steinauer	11
– Continental befährt neue Wege	15
– Cooper gibt mit cleverem Marketing Gas	17
– Die Just-in-Time-Pioniere von Goodyear	19
– Firestone startet in Europa mit neuer Webseite durch	20
– Die Swiss Automotive Group vertreibt Apollo-Reifen	23
– Pirelli unterstützt die Garagisten im Reifengeschäft	25
– Yokohama sorgt für Glamour in der Branche	27
– Wie Michelin zu seinem Männchen kam	28
– Wie Zulieferer dem Garagisten helfen	30
– Neuheiten aus der Reifenwelt	32
> Verkauf	
– Eurotax-Marktnotizen: Die Franzosen melden sich zurück	42
> Werkstatt und Kundendienst	
– Neuigkeiten von Ihrer ESA: Wir sprechen RDKS	44
– Mit Sympathie und AEC	45
> Dienstleistungen	
– Digitalen Medien werden immer wichtiger beim Autokauf	46
– Rechtsschutz für Garagisten	48
– Quality1 mit einzigartiger Schaden-App	49
– Stieger: Prozessoptimierung als Schlüssel zum Erfolg	50
> Management und Recht	
– FIGAS Business Manager arbeitet für mehr als zehn Automarken	51
> Politik	
– KFZ-Bekanntmachung: Rechtssicherheit bleibt, neue Fragen stellen sich	52
– Quo vadis, MFK?	53
> Beruf und Karriere	
– Business Academy	54
– Exzellenter Auftritt an den WorldSkills in Brasilien	56
– Mittagessen mit den Medaillengewinnern der SwissSkills	58
– Grosses Interesse an Weiterbildung zum Fahrzeugrestaurator	59
– 24. AGVS Frauenseminar	60
– Umfrage der AGVS-Sektion Bern bei Lernenden im ersten Jahr	61
> Sektionen	62
> Garagenwelt	66
> Impressum	67



Ihr Partner für das kundenfreundliche Autohaus:

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

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



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

Ihre Familie braucht Sie.

Halten Sie sich am Arbeitsplatz an die lebenswichtigen Regeln.



suva.ch/regeln

suvapro

Sicher arbeiten

Mission possible – grosse Freude am Nachwuchs!

Liebes AGVS-Mitglied,
liebe Leserin, lieber Leser



Das duale Berufsbildungssystem trägt anerkanntermassen wesentlich zum wirtschaftlichen Erfolg der Schweiz bei. Zwei Drittel aller Schulabgänger entscheiden sich

für eine Berufslehre. Im AGVS befinden sich in den rund 4000 Mitgliederbetrieben stetig rund 8500 Lernende und Mitarbeitende in der Grund- und Weiterbildung.

Die Vielfalt der Autoberufe widerspiegelt das breite Tätigkeitsfeld der beruflichen Anforderungen in unserer Garagenwelt. Viele Jugendliche fühlen sich durch die Faszination für das Auto angezogen und sind interessiert, einen der sechs Autoberufe zu erlernen. Davon abgesehen ist es für die Jugendlichen sehr wichtig, schon während der Lehre zu wissen, welche Weiterbildungsmöglichkeiten sich im Autogewerbe bieten. An der kürzlich von der Fachhochschule Biel zusammen mit dem AGVS und anderen Verbänden durchgeführten Future-Day-Veranstaltung im Dynamic Test Center in Vauffelin interessierten sich wiederum über 600 Lernende für die Weiterbildungsmöglichkeiten in unse-

rem Gewerbe. Dieses grosse Interesse der Nachwuchskräfte für eine Karriere in der Autobranche macht Freude!

Heutige Motorfahrzeuge sind «Wunderwerke». Rasant schreitet der technische und elektronische Fortschritt voran. Dementsprechend braucht es immer mehr hoch qualifizierte Fachkräfte, welche die anspruchsvollen Tätigkeiten rund ums Auto in den Garagenbetrieben durchführen können. Darum legt der Zentralvorstand zusammen mit den AGVS-Sektionen und vielen engagierten Berufsbildnern schon seit Jahren grössten Wert darauf, Jugendliche frühzeitig für die Autoberufe zu begeistern. Unzählige Aktivitäten werden dabei wahrgenommen. Unter dem Motto «Mission possible – Autoberufe haben Zukunft» wird attraktive Werbung auf allen Kanälen – im Kino und Radio, auf den Webseiten, an Berufsmessen und im Facebook, um nur einige Beispiele zu nennen – betrieben.

An zahlreichen Berufsbildungsmessen gehören die Präsentationen rund um die Autoberufe zu den meistbesuchten. An den Schweizer Meisterschaften, den SwissSkills in Bern, konnten die Jugendlichen unseren Mechatronikern bei den Wettbewerbsaufgaben zuschauen. Auch da war das Interesse gross.

Unsere Anstrengungen bringen Früchte hervor! Im letzten Monat fanden in São Paulo, Brasilien, die WorldSkills – also die Berufsweltmeisterschaften – statt. Unser Schweizer Meister Jean Trotti konnte mit seinen guten Leistungen den 9. Rang belegen. Auf seinen Erfolg sind wir sehr stolz – lesen Sie die ausführliche Berichterstattung in dieser Ausgabe von AUTOINSIDE und selbstverständlich auch auf agvs-upsa.ch, wo wir stets tagesaktuell über brennende Verbands- und Branchenthemen informieren.

Es ist mir an dieser Stelle ein grosses Anliegen, allen zu danken, die sich immer wieder für die Berufsbildung – und jetzt auch für unseren Erfolg bei den WorldSkills – engagieren. Ein grosses Dankeschön geht besonders auch an den Patron von Automobil-Mechatroniker Jean Trotti, Dominique Kolly, sowie seine Betreuer Michel Tinguely und Flavio Helfenstein und an das ganze Berufsbildungsteam des AGVS unter der Leitung von Olivier Maeder.

Herzliche Grüsse

Urs Wernli
Zentralpräsident

Weiterbildung an der TBZ

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

Würth AG: Zwei neue Geschäftsführer



Markus Schäfer (l.) und Andreas Fischer haben im Juli 2015 die Leitung der Würth AG mit Sitz in Arlesheim (BL) übernommen. Schäfer (Jg. 1969) zeichnet für die Aussendienst-Funktionen verantwortlich. Fischer (1969) übernimmt die Verantwortung für die Innendienst-Funktionen. Markus Schäfer und Andreas Fischer folgen in diesen Funktionen den bisherigen Co-Geschäftsführern Markus Rupp und Kurt Meier, welche beide das Unternehmen verlassen haben. <

Gewerbetage der Romandie in Champéry

Die 48. Gewerbetage der Romandie fanden Ende Juni im Unterwallis statt. Jürg Röthlisberger, Direktor des Bundesamtes für Strassen (ASTRA), Nicolas Leuba, Zentralvorstand des AGVS und andere Persönlichkeiten nahmen an der Podiumsdiskussion zum Thema «Infrastruktur der Zukunft: Mobilität im Strassenverkehr und Rahmenbedingungen für Exporte» teil. <



AGVS-Zentralvorstand Nicolas Leuba

Personalwechsel bei der André Koch AG

Mit Myrtha Ingold, Assistentin der Geschäftsführung, und Philipp Bernet, langjähriger Leiter Marketing und Verkauf, verabschiedet die André Koch

AG in diesem Jahr zwei wichtige Mitarbeiter in den wohlverdienten Ruhestand. Ingolds Nachfolgerin als persönliche Assistentin von Enzo Santarsiero ist Vanessa Bordin. Mit Irmgard Struchen leitet Bordin fortan das Chefsekretariat. <



Chefsekretärin Vanessa Bordin

Hyundai Händlerverband Schweiz gegründet

Am 29. Juni 2015 haben 28 Direktvertriebspartner den Hyundai Händlerverband Schweiz gegründet. Als Präsident fungiert Roland Michel (Bild), CEO Gruppe Windlin, Kriens, als Vize Stefan Küng, Garage Küng AG, Gebenstorf. Unterstützt wird der Vorstand von Peter Surber, der als Sekretär gewählt wurde.



Der Hyundai Händlerverband Schweiz hat folgende Adresse: Hyundai Händlerverband Schweiz, c/o Peter Surber, Weierstrasse 3. 8165 Schöffli-dorf, surber.peter@gmail.com. <

Eurotax: Haasler übernimmt Leitung DACH-Region

Heiko Haasler (43) hat per 1. Juli 2015 als Group Managing Director die Geschäftsleitung der deutschen EurotaxSchwacke GmbH übernommen. Haasler folgte auf Steffen Schick, der seit Ende April kommissarisch die Unternehmensleitung vom

scheidenden Geschäftsführer Michael Bergmann übernommen hatte.



Heiko Haasler arbeitet bereits seit acht Jahren in leitenden Positionen für Eurotax und führt seit 2012 die Eurotax-Unternehmen in Österreich und der Schweiz. Im Zuge seiner Ernennung zum Group Managing Director wird Haasler künftig die komplette DACH-Region verantworten. <

Quality1 AG: Vertrieb unter neuer Führung

Quality1 hat einen neuen Chief Sales Officer: Der Vertrieb der Tochtergesellschaft der Allianz Suisse wird seit dem 1. Juli durch André Sigrist geführt. Er ist bereits seit 2005 im Aussendienst der Quality1 AG tätig, zunächst als Mitarbeiter und anschliessend als Team Leader. Marc



Kessler, CEO der Quality1 AG, erklärt: «Mit Herrn Sigrist konnten wir einen ausgewiesenen Branchenkenner mit langjähriger Erfahrung im Garantiegeschäft und Vertrieb der Quality1 für uns gewinnen.» <

Bridgestone: Neuer Verkaufsleiter PW-Reifen

Seit dem 1. August 2015 ist Urs Lüchinger (47) neuer Verkaufsleiter Consumer Products (PW-Reifen) bei der Bridgestone Schweiz AG. Der eidgenössisch diplomierte Verkaufsleiter und Technische Kaufmann verfügt über 25 Jahre Erfahrung in der Automotive-Branche. Urs Lüchinger war

bereits als Key Account Manager und Large Account Manager Europa für Renault SA und als Country Manager für die EurotaxGlass's AG tätig. In seiner neuen Funktion berichtet Lüchinger direkt an Geert



Schoors, Leiter Vertrieb Consumer Products Bridgestone Österreich & Schweiz und Leiter Marketing & Kommunikation DACH. <

AMAG gratuliert zum Lehrabschluss

Die AMAG ist eine der grössten Ausbildungsstätten der Schweiz; total bildet sie über 700 Lernende aus. 211 AMAG-Auszubildende haben ihre Lehre abgeschlossen, darunter auch Facebook-Star Bendrit Bajra



(Bild) als Detailhandelsfachmann EFZ. Die AMAG gratuliert herzlich und freut sich schon jetzt auf angehende lernfreudige Auszubildende. <

Volvo Car Switzerland baut Führungsteam aus

Volvo Car Switzerland stärkt seine strategische und operative Exzellenz als Premiummarke. Volvo strebt danach, eine der gefragtesten Marken im Schweizer Premiumautomarkt zu werden, und



Neu in der Schweiz: Dennis Nobelius (42)

hat deshalb beschlossen, die Geschäftsführung in der Schweiz breiter abzustützen. Dennis Nobelius, schwedischer Staatsangehöriger, ist daher seit dem 1. August 2015 neuer Managing Director. Tom Anliker, der die Funktion als Acting Managing Director seit Februar dieses Jahres ad interim ausübte, wird in der Schweizer Vertriebsgesellschaft die Rolle als stellvertretender Managing Director & Sales übernehmen. <

Renault Garage Keigel für E-Auto-Verkäufe ausgezeichnet

Die Renault Garage Keigel AG zählt zu den 20 besten Händlerbetrieben für Renault Z.E.-Elektrofahrzeuge weltweit («Zero Emission»). Der Betrieb aus Basel wurde von Carlos Ghosn,



Christoph Keigel (l.) mit Renault-Chief Carlos Ghosn

Präsident und Chief Executive Officer von Renault, sowie Jérôme Stoll, Chief Performance Officer, in London für seine hervorragenden Verkaufszahlen bei den rein elektrischen

Z.E.-Modellen mit dem Z.E. Award ausgezeichnet. <

Garage Robbiani: Spatenstich für neuen Peugeot-Showroom



Peugeot-Schweiz-Chef Olivier Gandolfo, Valter Pontiggia und Walter Robbiani von der Robbiani Automobili SA (v. l.)

Die Robbiani Automobili SA in Agno besteht seit 1942 und ist seit vier Jahren Haupt-Konzessionär der Marke Peugeot im Raum Lugano. Mit dem Spatenstich zum Neubau des Showrooms investiert Robbiani in die Zukunft und hält so weiterhin das hohe Niveau der Dienstleistungen aufrecht. Gegen Ende 2016

wird der neue Showroom des Peugeot-Konzessionärs im Zentrum von Agno eröffnet. <

Fahrzeugbestand: Die 6-Mio-Grenze geknackt

Der Bestand aller in der Schweiz immatrikulierten Fahrzeuge hat soeben die 6-Millionen-Grenze überschritten. Von allen Fahrzeugarten, die zum Zeitpunkt der Bestandsaufnahme zugelassen waren – Personewagen, Lieferwagen, Lastwagen, Busse, Wohnmobile, Motorräder, landwirtschaftliche Fahrzeuge, Arbeitsmaschinen etc. – ermittelten die Fahrzeugdatenspezialisten der Zürcher auto-i Ende Juli 2015 einen Gesamtbestand von 6 031 012 Einheiten. Das entspricht einem Zuwachs von 10,17 Prozent gegenüber der Zählung im Jahr 2010. <

i Die aktuellen News finden Sie auf: www.agvs-ups.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





**Bestens ausgerüstet.
Auf allen Pisten.**



Der neue UltraGrip Performance.

Für ausgezeichnetes Handling unter allen winterlichen Bedingungen.



www.goodyear.ch

GOODYEAR

MADE TO FEEL GOOD.



Reifenhandel

Wichtiges Standbein für Schweizer Garagisten

Rund die Hälfte aller Reifen werden in der Schweiz von Garagisten verkauft. Das Geschäft mit den Gummis könnte in Zukunft noch mehr an Bedeutung gewinnen. Im grossen Reifen-Fokus sprechen wir mit ESA-Reifenchef Daniel Steinauer über die grössten Herausforderungen im Reifengeschäft. Wir zeigen Marketingstrategien der Reifenimporteure und -Distributoren auf und wie sie die Garagisten im Pneu-Geschäft unterstützen. Und wir präsentieren die neuesten Winterreifen. **Mario Borri**, Redaktion

■ Der hohe Garagisten-Anteil am Reifenmarkt ist in der Schweiz einmalig. Deutschland kommt mit 30 Prozent noch am nächsten. In Frankreich beträgt der Anteil nur gut 10 bis 15 Prozent, in den USA und in Italien beschäftigen sich die Garagen gar nicht mit dem Reifenhandel.

Immer mehr Konkurse

Die Schweizer Garagisten tun gut daran, ein möglichst breites Portfolio an Produkten und Dienstleistungen anzubieten. Denn die sinkenden Margen im täglichen Garagen-Business – Neu- und Gebrauchtwagenhandel, Werkstattbetrieb – erfordern einen Ausbau des Geschäftsfeldes, sonst droht der Konkurs. Gemäss den Ende Juli veröffentlichten Zahlen des Wirtschaftsinformationsdienst Bisnode D&B müssen immer mehr Firmen aus dem Autogewerbe Insolvenz beantragen. Waren es nach dem ersten Halbjahr 2014 noch 47 Insolvenz-Eröffnungen, so waren es im ersten Halbjahr 2015 bereits 81 (kein AGVS-Mitglied), was einer Steigerung von 72 Prozent entspricht.

Kundenbindungsinstrument

Gerade der Reifenhandel kann für einen Garagisten aber zum Erfolg bringenden Geschäftsfeld werden. Durch den blossen Verkauf von Pneus, die immer günstiger werden und die Margen entsprechend schrumpfen, hievt sich zwar kein Betrieb aus der wirtschaftlichen Schiefelage. Aber die Dienstleistung, Pneus zu verkaufen, zu montieren und zu lagern (Stichwort Reifenhotel), bringt die Kunden mindestens zwei Mal pro Jahr in die Garage. Dabei kann der Garagist zeigen, dass er auch sonst noch interessante Produkte und Dienstleistungen im Angebot hat – zum Beispiel den AutoEnergieCheck von AGVS und Energie Schweiz. <

Ich bringe Bestleistung unter schwierigen Bedingungen.

Ich bin ein Winterbreitreifen – mit maximaler Bremskraft.



Interview mit Daniel Steinauer, Mitglied der Geschäftsleitung, Reifen, ESA

«Der letzte Winter machte keine Freude»

Die ESA (Einkaufsorganisation des Schweizerischen Auto- und Motorfahrzeuggewerbes) ist die Nummer 1 in der Distribution von Reifen. AUTOINSIDE sprach mit Pneu-Chef Daniel Steinauer über den vergangenen Winter, über die grössten Herausforderungen und darüber, wie die ESA den einzelnen Garagisten im Reifengeschäft unterstützt.

Mario Borri und Reinhard Kronenberg, Redaktion

■ Wie liefen die Geschäfte im letzten Winter?

Daniel Steinauer: Die beiden Winter 2013/2014 und 2014/2015 machten uns insgesamt keine Freude. Weil Anfang 2014 im Flachland kein Schnee fiel, wurden praktisch keine Winterreifen verkauft. Und auch der Herbst 2014 war nicht ideal, denn der erste Schnee kam erst Ende Dezember. Deswegen war 2014 kein Top-Jahr.

Wie sieht denn der ideale Winter fürs Reifengeschäft aus?

Es gibt Autofahrer, die ihre Winterpneus erst montieren, wenn der erste Schnee gefallen ist. Daher ist der Zeitpunkt des Wintereinbruchs im Flachland massgebend. Wenn also früh Schnee fällt, im Oktober oder November, machen wir und die Garagenbetriebe die besseren Geschäfte, als wenn es erst Ende Dezember weiss wird. Allerdings verkaufen wir auch noch im Januar und Februar Winterreifen, vorausgesetzt es ist kalt. Wenn dann aber schon der Frühling anklopft, wird es schwierig, denn Sommerpneus kauft so früh noch niemand.

Wie hat sich denn das Konsumverhalten der Pneukäufer in den letzten Jahren konkret verändert?

Der Konsument ist heute viel spontaner. Das macht sich auch in anderen Branchen bemerkbar. Ein Beispiel: Konnte man früher sicher sein, bei schlechtem Wetter oder Ende Monat im Restaurant auch ohne Reservation einen Platz zu kriegen, ist das heute nicht mehr so.

Was bedeutet das für den Reifenhandel?

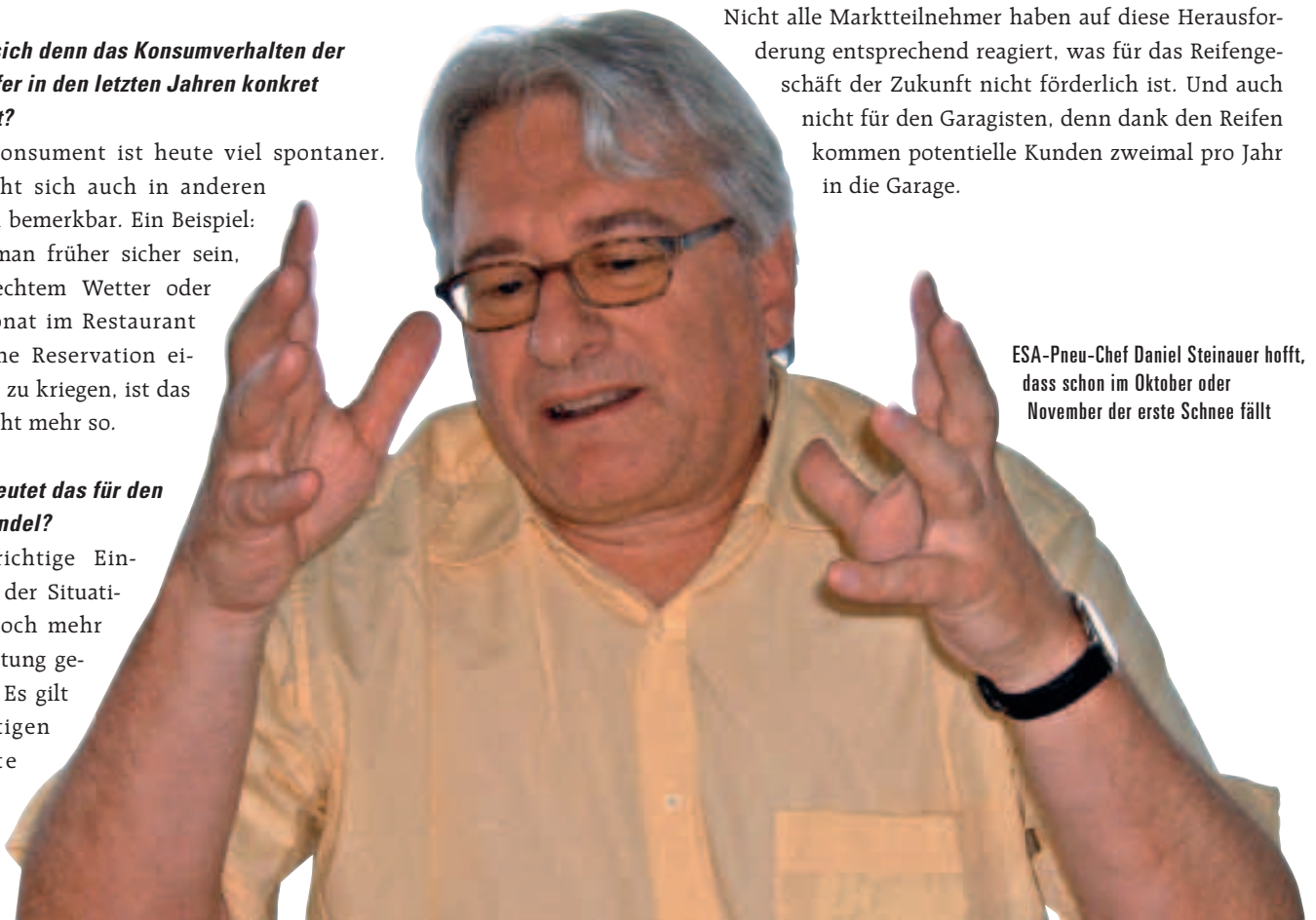
Das richtige Einschätzen der Situation hat noch mehr an Bedeutung gewonnen. Es gilt die richtigen Produkte in der

richtigen Menge und zur richtigen Zeit bereitzustellen. Das ist eine der grössten Herausforderungen für uns Reifenvermarkter. Ich muss aber sagen, dass der ESA das in den letzten zehn Jahren immer gut gelungen ist. Auch dank unseren Einkäufern, die zusammen über 45 Dienstjahre Erfahrung haben.

Was ist die allgemeine Problematik im Moment im Reifenhandel?

- Problem Nummer 1 ist die Preis- und Margenentwicklung, das gilt ja nicht nur für die Pneubranche. Die Preise sinken konstant, obwohl die Reifen immer breiter werden. Der Ertrag gerät massiv unter Druck.
- Problem Nummer 2 ist die abnehmende Qualität der Dienstleistungen der Reifenhersteller. Früher hat man das, was man bestellt hat, meist auch bekommen. Heute muss man viel früher bestellen – und hoffen, dass dann ein guter Teil auch ankommt.
- Problem Nummer 3 ist die Marktveränderung, welche die erzielte Marge in den letzten Jahren deutlich reduziert hat.

Nicht alle Marktteilnehmer haben auf diese Herausforderung entsprechend reagiert, was für das Reifengeschäft der Zukunft nicht förderlich ist. Und auch nicht für den Garagisten, denn dank den Reifen kommen potentielle Kunden zweimal pro Jahr in die Garage.



ESA-Pneu-Chef Daniel Steinauer hofft, dass schon im Oktober oder November der erste Schnee fällt



«Der Zeitpunkt des Wintereinbruchs im Flachland ist für das Winterreifengeschäft massgebend»

Wie wirkt sich der Internethandel aufs Reifengeschäft aus?

Die Preise sind stark unter Druck geraten. Garagisten haben es schwer, auf konventionellem Wege mit den Onlineangeboten mithalten. Um ihnen die Teilnahme am Internethandel zu ermöglichen, haben wir im letzten Jahr die App «Pneu-Shop» lanciert. Fast 1000 Garagisten haben sich bisher registriert. Aber auch dort ist das Pricing schwierig. Ist ein zu hoher Betrag drin, klicken die User einfach zum nächsten Angebot. Die App soll aber keine Budgetkäufer anziehen. Wir sprechen Autofahrer an, welche die Reifen zwar bequem vom Smartphone aus bestellen möchten, die Montage aber dem Garagisten ihres Vertrauens überlassen.

Wie sehen die Zukunftspläne der ESA aus?

Die ESA will die Nummer 1 in der Reifen-Vermarktung bleiben. Dazu ist es primär notwendig, dass die Garagisten auch in Zukunft Reifen verkaufen. Damit es so bleibt, unterstützt die ESA ihre Kunden bestmöglich. Zum Beispiel mit der Schaffung von Puffer-Reifenlagern, um die logistischen Schwächen der Lieferanten auszubügeln.

Wieso soll ein Garagist die Reifen bei der ESA kaufen?

Bei der ESA stimmt das Rundumpaket. Wir haben eine effiziente Logistik mit einer sehr guten Disposition, sprich guter Verfügbarkeit für den Garagisten. Zudem sind wir in der ganzen Schweiz mit dezentralen Lagern präsent. Der Kunde ist so nah, er kann die Ware entweder schnell selber abholen oder unseren Lieferdienst, der zwei bis drei Mal pro Tag ausliefern

kann, in Anspruch nehmen. Ausserdem führen wir ein gutes Sortiment. Die ESA bietet einen ausgewogenen Mix aus Premiemarken und Budgetprodukten. Und nicht zu vergessen den Exklusiv-Reifen für den Garagisten, den ESA-Tecar.

Wie unterstützt die ESA den Garagisten noch?

Zum Beispiel durch Schulung. Kurse zum Thema Marketing und Verkauf stossen auf grosses Interesse. Dort geht es um Fragen wie «Wie kann ich als Garagist das Potenzial meines Betriebes einschätzen?», «Wie mache ich das optimale Pricing für meine Region?», «Welche Tools habe ich zur Verfügung, um eine Kalkulation zu machen?» Die ESA führt natürlich auch technische Schulungen durch. Unter anderem für den Umgang mit RDKS. Zum Beispiel bieten wir das Modul «Beratung und Technik». Dort wird die Fahrzeugannahme, die Diagnose, Montage und Demontage sowie der Unterhalt thematisiert. Wichtig ist auch das Modul «Verkauf». Der Garagist muss dem Kunden ja plausibel erklären können, warum die Pneu-Montage mit RDKS-Sensoren 250 statt 120 Franken kostet.

«Es gilt die richtigen Produkte in der richtigen Menge und zur richtigen Zeit bereitzustellen»

Wie bringt ein Garagist die Kunden in die Garage, wenn der Winter auf sich warten lässt?

Die sicherheitsbewussten Autofahrer kommen sowieso jeden Winter rechtzeitig, auch wenn noch gar kein Schnee liegt. Die Spontankäufer anzulocken ist dabei schon schwieriger, denn wenn sie nicht aus eigenen Stücken kommen, spielt die Sicherheit für sie eine untergeordnete Rolle. Aber vielleicht bringt sie eine gezielte SMS- oder Flyer-Aktion zur Vernunft.



«Der Garagist muss dem Kunden plausibel erklären können, warum die Pneu-Montage nun 250 statt 120 Franken kostet»

Wie verfolgt Daniel Steinauer persönlich den Reifenmarkt?

Auf die klassische Weise im Gespräch. Ich tausche mich regelmässig mit Lieferanten, Grosskunden und Leuten aus der Reifenbranche aus. Zwar nehmen es nicht alle so genau mit der Wahrheit, was Marktanteile betrifft. Aber aus all den Meinungen und Aussagen kann ich den Markt schon einschätzen. <

PREMIUM-SERVICE IN BESTZEIT

KONZEPTE ZUR KUNDENBINDUNG

PERSÖNLICHE UNTERSTÜTZUNG
DURCH SPEZIALISTEN

kompetent
fair
service-
orientiert



Aus Vertrauen entsteht Bindung. Kundenbindung.

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

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.

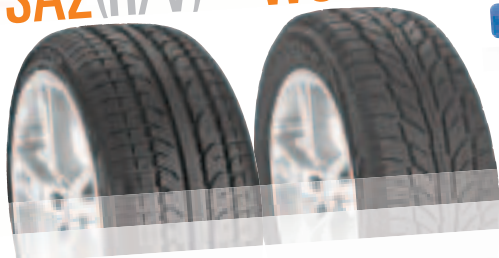
Wenn Sie vergleichbare Ziele haben, empfehlen wir Ihnen, mehr über uns herauszufinden, über unsere Vertriebspartner und unsere erfolgreichen Reifenbaureihen.

www.coopertire.ch

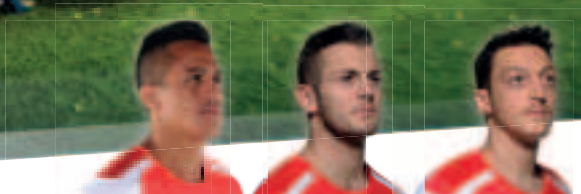


WEATHERMASTER
SA2(H/V)

WEATHERMASTER
WSC(T/H)



  www.coopertire.ch




COOPERTIRES
DRIVING ON

OFFICIAL PARTNER



WashTec SoftCare Pro Race

Attraktive Prämien
Zum Beispiel ein Wellness-
Wochenende für zwei Personen!

Ihre Premium-Autowaschanlage zum Budgetpreis!

Kontaktieren Sie uns, wir beraten Sie gerne.

Hauptsitz

Maritzstrasse 47
3401 Burgdorf
Tel. 034 429 00 21
Fax 034 422 31 74

Standorte

Burgdorf, Tel. 034 429 05 10
Zürich, Tel. 043 388 66 66
Tagelswangen, Tel. 043 388 66 66
Westschweiz, Tel. 021 706 36 15

Zentralschweiz, Tel. 041 450 44 22
St. Gallen, Tel. 071 314 01 01
Tessin / Engadin, Tel. 091 850 60 00
Basel, Tel. 034 429 05 10

esa.ch | esashop.ch

Meine
ESA+ 
Zusammen sind wir stark

Continental Suisse SA

«Neue Wege befahren»

«Contis» gehören zu den besten Reifen der Welt, wie Tests immer wieder belegen. Doch der Hersteller ruht sich nicht auf den Lorbeeren aus, sondern befährt neue Wege – mit dem Einsatz von Löwenzahn-Kautschuk. **Mario Borri**, Redaktion

■ Mit dem Löwenzahn-Kautschuk Taraxagum aus der Wurzel des russischen Löwenzahns hat Continental eine Alternative zum traditionellen Anbau von Naturkautschuk entwickelt. Gemäss Continental laufe das Projekt bisher sehr erfolgreich. Erste Testreifen konnten bereits unter sommerlichen wie winterlichen Bedingungen geprüft werden. Die Reifen aus Löwenzahn-Kautschuk zeigten ein äquivalentes Eigenschaftsprofil im Vergleich zu Reifen aus herkömmlichem Naturkautschuk vom Gummibaum, so der Reifenhersteller weiter. Continental rechnet mit der Serieneinführung solcher Reifen in fünf bis zehn Jahren.

Vertriebsorganisation für Garagisten

Neben dem guten Abschneiden in Tests kann die Möglichkeit, mit einem Conti-Reifen die Umwelt zu schonen, in Zukunft ein wichtiges Argument für Schweizer Garagenkunden werden. Doch schon jetzt unterstützt Continental die Garagisten in einem hohen Masse. So hat der deutsche Reifenhersteller eine Vertriebsorganisation nur für Garagisten eingerichtet. «Schweizweit arbeiten vier Leute für die Organisation. Es sind aber keine klassischen Verkäufer, sondern sie beraten die Garagisten, damit diese erfolgreich Reifen verkaufen können. Wo der Garagist die Reifen einkauft, wird nicht gesteuert – Hauptsache es sind Conti-Produkte», erklärt Daniel Freund, CEO Continental Suisse SA, das Konzept.



Daniel Freund: «Schweizer Automobilisten fahren immer öfter auch im Sommer mit Winterreifen»

te», erklärt Daniel Freund, CEO Continental Suisse SA, das Konzept.

Mit Fakten gegen Wechselfaulheit

Natürlich erhalten die Garagen auf Wunsch auch Prospekt- und Werbematerial. Die beste Werbung für Winterreifen seien gemäss Freund jedoch Fakten: «Das Problem ist immer weniger, dass die Automobilisten nicht oder zu spät auf Winterreifen wechseln. Weil Winterpneu immer komfortabler und leiser werden, fahren sie auch im Sommer damit. Mit einem Faktenblatt, das zum Beispiel aufzeigt, wie viel länger der Bremsweg bei 30 Grad mit einem Winter- als mit einem Sommerpneu ist, machen wir auf die Gefahr aufmerksam.»



Wissensvorsprung ausnützen

Ausserdem findet der Conti-Mann, der Garagist solle sich mehr als Reifenspezialist etablieren: «Den Wissensvorsprung, den er gegenüber dem Reifenhändler hat, muss der Garagist ausnützen. Schliesslich kennt er den Kunden und sein Auto und weiss, wann neue Gummis fällig sind.» So soll er den Kunden möglichst früh kontaktieren und ihm ein Angebot unterbreiten. Und wenn der Kunde den Wechseltermin online fixieren könne, umso besser. «Wir haben festgestellt, dass die Kunden den Termin lieber vom Computer aus buchen als mit dem Telefon. Darum ist es wichtig, mit dem Angebot auch gleich das Login für die Terminfestlegung mitzuschicken», weiss Daniel Freund. <

Renommierten Preis gewonnen

Die führenden Wissenschaftler des Projekts «RUBIN – Industrialisierung von Kautschuk aus Löwenzahn» wurden für ihre Forschung kürzlich mit dem renommierten Joseph-von-Fraunhofer-Preis ausgezeichnet. Die Auszeichnung fand im Beisein des deutschen Bundespräsidenten Joachim Gauck statt. Entgegengenommen wurde der Preis von Dr. Carla Recker (Bild), die bei Continental das vielversprechende Material-Entwicklungsprojekt leitet.



www.continental-reifen.ch



INFO

MEIN ZIEL? DIE NÄCHSTE HERAUSFORDERUNG.



www.dunlop.ch

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

WINTER SPORT 5

 **DUNLOP**
FOREVER FORWARD

*Abbildung zeigt: Mercedes-Benz CLA 45 AMG, ausgestattet mit Sport Maxx RT

Cooper Tire & Rubber Company Suisse SA

«Leute kennen uns langsam»

Cooper ist ein relativ kleiner Reifen-Player in der Schweiz. Doch mit cleverem Marketing und guten Produkten geben die Amerikaner Gas. Mario Borri, Redaktion

■ Cooper Reifen gibt es in den USA schon seit über 100 Jahren. In Europa und der Schweiz wurde die Marke aber erst 50 Jahre später aktiv – mit der Übernahme der britischen Avon Tyres. Dank der Motorsportmarke machte sich Cooper bei Rennfahrern schnell einen Namen. Auch Cooper selber setzt auf Motorsport. So ist die Marke seit 2014 Alleinausstatter der internationalen Rallycross Meisterschaft, dessen Aushängeschild der ehemalige Rallye-Weltmeister Petter Solberg ist. Ausserdem hat Cooper den Ex-Formel-1-Piloten David Coulthard als Markenbotschafter unter Vertrag.

«Es kommen neue Kunden»

Cetin Demirciler, Geschäftsführer der Cooper Tire & Rubber Company Suisse SA., ist überzeugt, dass diese Sponsoring-Aktionen etwas bringen: «Früher hiess es, Cooper, was ist das? Heute wissen die Leute, dass wir Reifenhersteller sind.» Auf die Frage, ob sie deswegen auch mehr Reifen kaufen, kann Demirciler natürlich nur vage antworten, denn beziffern lässt sich der Erfolg einer Vermarktungsstrategie nie exakt. Der Cooper-Chef weiss aber, dass gewisse Garagisten, die Motorsport betreiben, Neu-Kunden sind. Ein Beispiel: «Ein Garagist aus meiner Heimatgemeinde kam während eines Anlasses im Dorf auf mich zu und fragte, ob ich der mit dem Cooper-Auto sei? Er setzte bei seinen Rennwagen seit Jahren auf Avon, ob er nicht direkt bei mir kaufen könnte? Klar, sagte ich, seither kauft er pro Jahr über 100 Reifen.»



Cetin Demirciler: «Mit der 14-Tage-Geld-zurück-Garantie-Aktion stärken wir das Vertrauen ins Produkt»

Wenn ein Garagist einmal Kunde ist, gilt es diesen zu halten. Demirciler: «Wir setzen unsere Garagisten nicht unter Druck. Sie müssen nicht 200 Reifen einlagern. Wenn sie 40 nehmen und diese auch verkaufen, weil es zum Beispiel Neubestückungen von eingelagerten Kundenrädern sind, ist uns das viel

lieber.» Ausserdem soll Premiumservice geboten werden. «Der Garagist kann um 16 Uhr die Reifen bei uns bestellen und hat sie am nächsten Morgen. Wenn er eine Abstellplatz-Vereinbarung mit der Post hat, kriegt er die Reifen sogar schon in der Nacht», erklärt der Cooper-Geschäftsführer.

14 Tage Geld-zurück-Garantie

Cooper schaut auch dafür, dass die Kunden ihrer Kunden mehr Vertrauen ins Produkt haben. Brandaktuell ist die Cooper-Cashback-Aktion auf den neusten Winterreifen des Typs WM-SA2+. Der Endkunde kann die Reifen innert 14 Tagen zurückgeben, wenn er nicht zufrieden ist. Der Kaufpreis plus 15 Franken Montage-Pauschale pro Rad wird zurückerstattet. Es handelt sich um eine Pilotaktion, die vom 30. September bis 15. November 2015 läuft. <

Werden Sie Testfahrer von Cooper für die Wintersaison 2015/16

COOPERTIRES

- Werden Sie Testfahrer von Cooper Tire für die Wintersaison 2015/16 und fahren Sie unsere Reifen probe.
- Sie haben ein eigenes Auto sowie einen Führerschein der Klasse B?
- Dann bewerben Sie sich auf dieser Internetseite und mit etwas Glück werden Sie einer von 15 Testfahrern.
- Die Bewerbung ist für Sie kostenlos.

Testfahrer gesucht!
www.coopertestfahrerschweiz.com



INFO

Driving Tomorrow

WINGUARD *SNOW'G* WH2

Alpine Winter Tire for Passenger Cars



NEW
PRODUCT



NEXEN 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



Goodyear Dunlop Tires Suisse SA

Die Just-in-Time-Pioniere

Goodyear Dunlop Schweiz hatte schon in den frühen 1970er-Jahren die Idee, Reifenhändlern und Garagisten einen 24-Stunden-Service zu bieten. Mario Borri, Redaktion

■ 1940, also vor genau 75 Jahren, wurde die erste Schweizer Goodyear-Niederlassung im Zürcher Seefeld ins Handelsregister eingetragen. Beflügelt durch die gute Qualität und die vielen sportlichen Erfolge entwickelte sich das Geschäft mit den beliebten Goodyear-Reifen in der Schweiz derart rasant, dass der Standort in der Stadt Zürich vergrössert werden musste. An der Alpenblickstrasse in Volketswil im damaligen Riedgebiet Zimikon entstand 1971/72 der heutige Hauptsitz der Goodyear Dunlop Tires Suisse SA.

24-Stunden-Service

«Wir waren sehr knapp im Termin. Der Betonboden konnte kaum trocknen, schon wurden die Reifen aus Luxemburg und dem französischen Amiens geliefert», erinnert sich Kurt Obrist, ehemaliger Personalchef. Auch ein weiterer Zeitzeuge berichtet: «Unser Ziel war es, den Reifenhändlern, die noch keine Lager hatten, mit unseren Lastwagen aus Volketswil oder den damaligen Depots Romanelle und Köniz einen 24-Stunden-Service zu bieten.» 1982 wurden im Schweizer Goodyear-Headquarter die Rampenanlage erweitert, 2003/2004 die Fassaden, Fenster und Büros für insgesamt 6,5 Millionen Franken renoviert. Das Lager war zu diesem Zeitpunkt bereits einem externen Spediteur mit der gleichen, erfolgreichen Just-in-Time-Idee wie einst übergeben worden. <



1970er-Jahre: Reifenlager in Volketswil



1990er-Jahre Goodyear-Truck unterwegs

Charles Goodyear: Die Entdeckung der Vulkanisation war ein Zufall

Das Unternehmen Goodyear verdankt sein Bestehen Charles Goodyear. Er hatte eine wahre Leidenschaft für Gummi und versuchte, möglichst viele Artikel des täglichen Lebens aus dem damals neuartigen Material herzustellen. Die Vulkanisation entdeckte Goodyear aber nur aus Zufall. Die Familie war sehr arm. Clarissa, Goodyears Ehefrau, bat ihn immer wieder, den Versuchen ein Ende zu setzen und stattdessen lieber Geld zu verdienen. Eines Tages 1839 kam Clarissa früher als gewöhnlich nach Hause und Goodyear brach einen heimlichen Versuch vorzeitig ab. Er versteckte eine Mischung aus Gummi und Schwefel schnell im Ofen. Als er diese Mischung später untersuchte, stellte er fest, dass die entstandene Substanz äusserst haltbar und dennoch flexibel war – Goodyear hatte damit zufällig ein Verfahren entdeckt, das er «Vulkanisation» nannte.



INFO



www.goodyear.ch

autocomp ag
Die Garagensoftware für alle kleinen und mittleren Betriebe
6015 Luzern
www.autocomp.ch

Bridgestone Schweiz AG

«Mund-zu-Mund-Propaganda»

Um die US-Reifenmarke Firestone in Europa neu zu lancieren, hat der japanische Mutterkonzern Bridgestone eine spezielle Webseite kreiert. **Mario Borri**, Redaktion

■ Firestone produziert schon seit 115 Jahren Reifen. Allerdings vor allem in den USA. 1988 wurde das Traditionsunternehmen von Bridgestone übernommen und kontinuierlich in anderen Märkten lanciert. In Europa schaffte Firestone den Durchbruch allerdings nie ganz. Das soll sich jetzt ändern.

Mit dem Slogan «Freedom to drive» sollen vor allem junge und junggebliebene Europäer angesprochen werden. Dafür wurde eine neue Website ins Netz gestellt. «Die neue Internetseite soll den europäischen Relaunch der Marke Firestone unterstützen, die mit einem sehr wettbewerbsfähigen neuen Reifen



Geert Schoors: «Es fordert einen grossen Fokus auf Kundenzufriedenheit und auch lokales Engagement»

Line-up aufwartet», erklärt Geert Schoors, Leiter Marketing & Kommunikation Bridgestone DACH.

Einfache Bedienung

Die neue Firestone-Seite bietet einen angenehmen Lesekomfort – egal ob auf dem Smartphone, Tablet oder PC, so Schoors weiter. Die Website präsentiert das gesamte Firestone Line-up, der Autofahrer findet ganz einfach den geeigneten Reifen und den nächstgelegenen Händler überall in der Schweiz und ganz Europa. Geert Schoors: «Gleichzeitig wird auf der Seite die 115-jährige Geschichte von Firestone erzählt.» Firestone werde seine neue Seite laufend mit Nachrichten und neuen Produktinformationen aktualisieren, verspricht Schoors. Rubriken für Lastwagen und Busse sowie für Landwirtschaftsreifen seien kürzlich hinzugefügt worden.

Mund-zu-Mund-Propaganda

Dem Garagisten empfiehlt Firestone für Reifen auf die konventionelle Art zu werben. «Eine Garage kann viele neue Kunden durch Mund-zu-Mund-Propaganda bekommen. Diese entsteht, wenn eine enge Beziehung zum loyalen Kundenstamm gepflegt wird. Das erfordert aber einen grossen Fokus auf Kundenzufriedenheit, innovative CRM-Aktionen und auch lokales Engagement», ist Geert Schoors überzeugt. Wenn der Garagist in

Klar können Sie Ihren Shop nur online bewerben ...



diesen Disziplinen erfolgreich sei, könne er seine lokale Bekanntheit und sein lokales «Image» extrem stärken und steigern. Ein wachsender Kundenstamm sei die logische Konsequenz, so Schoors weiter.

Innovative Lösungen

Eine Dienstleistung, um die neu gewonnenen Kunden an sich zu binden, kann das Reifenhotel sein. Laut Geert Schoors muss man aber noch weiter denken: «Vielleicht erwarten manche Kunden sogar einen mobilen Montageservice, damit sie zu treuen Kunden werden. Man muss einfach wissen, was für seine Kunden wichtig ist und darauf ganz klar eingehen.» <



Kontakt zu den Jungen und Junggebliebenen

Firestone wendet sich im Rahmen der «Firestone Music Tour» mit einem originellen Sponsoring-Programm auf bekannten Musikfestivals in Spanien, Deutschland, Frankreich, Polen, Italien und Grossbritannien an die Jungen und Junggebliebenen. Firestone ist an den Festivalorten diesen Sommer sehr präsent – unterstützt durch ein Team von «Firestone Roadies», die kreuz und quer durch Europa reisen. Ein attraktiver Firestone-Promotions-Stand, Bannerwerbung, besondere Attraktionen und Aktivitäten auf den Campingplätzen beleben die Festivalorte, unterstützt durch eine in ganz Europa stattfindende Social-Media-Kampagne und Werbeevents in lokalen Märkten.

INFO



www.firestone.ch



...zusammen mit dem Werbebrief wirkt's optimal.



Absatz steigern. Auch das ist die Post.

Die Wirkung macht den Unterschied: Wer seine Online-Werbung mit dem Brief kombiniert, kann sich auf ein deutliches Absatzplus freuen. Aktuelle Studien belegen: Mit dem Werbebrief sind bis zu 67% mehr für Sie drin.

Mehr Infos unter: post.ch/wirkung-studien



Die coolste Seite von Hella Gutmann Solutions.

Klimaservice-Kompetenz vom Feinsten – für alle, die mit weniger Stress mehr Umsatz machen wollen.



Wer glaubt, bei Hella Gutmann Solutions gibt es nur erstklassige Diagnoselösungen, liegt falsch. Auch beim professionellen Klimaservice können sich Werkstätten voll und ganz auf uns verlassen. Neben professionellen Husky-Klimaservicegeräten für alle gängigen Kältemittel versorgen wir Werkstätten auch mit sämtlichen Werkzeugen, Verbrauchsmaterialien und

Flüssigkeiten, die nötig sind. Alles in erstklassiger Qualität und mit schneller Verfügbarkeit. Eben so, wie Sie es von uns gewohnt sind. Alle Infos zum Klimaservice mit Hella Gutmann gibt es unter klima.hella-gutmann.com und bei Ihrem Hella Gutmann-Vertriebspartner.

Tel.: 041-630 45 60

E-Mail: swiss@hella-gutmann.com

Ihr Hella Gutmann Vertriebspartner:



S O L U T I O N S

Apollo Vredestein Schweiz AG

«Partner im Garagenkanal»

Apollo Vredestein war seit längerem auf der Suche nach einem Partner im Garagenvertriebskanal. Mit der Swiss Automotive Group (SAG) wurde der Reifenimporteur nun fündig. Doch was bringt das dem Garagisten? **Mario Borri**, Redaktion

■ «Die Swiss Automotive Group AG hat per 1. Mai 2015 exklusiv den Schweizer Vertrieb für PW Reifen von Apollo übernommen», erklärt Markus Brunner, Country Manager bei Apollo Vredestein Schweiz die Situation. Als Hauptvorteile für die Zusammenarbeit sieht Brunner die starke nationale Verankerung der SAG im Garagenvertriebskanal mit ihren beiden erfolgreichen Tochtergesellschaften Derendinger und Technomag. Dadurch wolle Apollo in den nächsten Jahren vor allem im Garagenkanal aber auch bei Pneuhausern weiter wachsen, so der Reifenmanager.

Einfach sei das nicht. Denn oft steht das Auto auf dem Lift und der Mechaniker merkt, dass es neue Reifen braucht. Dann ruft er seinen Reifenpartner an und will so schnell als möglich neue Pneus. «Der Faktor Zeit ist beim Garagisten oft wichtiger als die Reifenmarke.» Aber dank der SAG, welche Apollo-Reifen in den 33 Derendinger- und 28 Technomag-Filialen führt und diese vier- bis sechsmal täglich ausliefert, bekommt der Kunde die Reifen in kürzester Zeit.

Unterstützung der Kunden

Damit ist eine wichtige Unterstützung für die Garagisten gegeben, nämlich die gute Verfügbarkeit der Produkte und die rasche Lieferung. Natürlich würden die Garagen auch von Aussendienstmitarbeitern unterstützt und ihnen stünden sämtliche Verkaufsprospekte



Von links: Markus Brunner, Country Manager Apollo Vredestein Switzerland; Sandro Piffaretti, CEO, VR-Delegierter SAG Group; Joël Souchon, COO SAG Switzerland/Belgium; Peter Huber, Leiter Entwicklung Reifen SAG Group; Philipp Stähli, COO SAG Group; Jaap van Wessum, Salesdirector Europe Apollo Vredestein Banden B.V.

und Preislisten aller Apollo- und Vredestein-Produkte zur Verfügung, damit sie ihre Kunden perfekt beraten könnten, so Brunner weiter. Ebenfalls bietet Apollo eine Garantie von zwei Jahren, welche auch bei Ein- oder Anfahrverletzungen gilt.

Reifen loslösen von Werkstatt

Gemäss dem Reifenmanager kann der Garagist den Pneuhandel auch ankurbeln, in dem er das Thema Räder und Reifen von der Werkstatt abkoppelt. «Wenn der Garagist nach der Werkstattagenda arbeitet und zwischendurch Reifenwechsel einplant, ist das viel zu schwerfällig. So muss der Kunde un-

ter Umständen eine Woche warten», erläutert Markus Brunner. «Hingegen wenn des Reifengeschäft separiert, einen Extra-Arbeitsplatz schafft, ist er flexibler und der Kunde zufriedener. Und das ist heutzutage das A und O.» <



Markus Brunner: «Der Verkauf von Reifen läuft beim Garagisten etwas anders als beim Pneuändler»

Neues Werk in Ungarn

Im Mai erfolgte der Spatenstich zum Bau des neuen Greenfield-Werks von Apollo Tyres Europe in Ungarn – ebenfalls ein Schritt um das Wachstum der indischen Marke in Europa voranzutreiben. Der Produktionsstart im Werk des internationalen Reifenherstellers ist für Anfang 2017 geplant. Das Werk wird das bestehende Apollo Tyres Werk in den Niederlanden ergänzen, hier wird die Produktion sowohl von Reifen der Marke Apollo als auch Reifen von Vredestein für den gesamten europäischen Markt erfolgen. Im neuen Werk in Ungarn werden nebst PW-Reifen auch Lastwagen-Reifen produziert.

www.apollovredestein.com



INFO

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

Pirelli Tyre (Suisse) SA

«Mehr Reifen-Kompetenz»

Sei es wegen des Kult-Kalenders, der Formel 1 oder der Partnerschaft mit «SwissSki» – Pirelli ist einer der bekanntesten Reifenhersteller überhaupt. Dennoch verkaufen sich Pirelli-Pneus nicht von alleine. Jeder einzelne Garagist ist gefordert. Mario Borri, Redaktion

■ «Der Garagist, der heute im Kundendienstbereich mehr auf Reifen und Räder hinweist, wird morgen weniger Diskussionen betreffend Preisen haben. Dieser Garagist wird sich mehr mit Leistungen profilieren können», ist Pirelli-Schweiz-Direktor Dieter Jermann überzeugt. Darum empfiehlt er allen Garagisten, dass sie sich in Zukunft dem Thema Reifen-Räder-Management stärker annehmen und sich mehr Kompetenzen aneignen. Gemäss Jermann fängt das schon bei der Präsentation im Betrieb an: «Reifen sind alle schwarz und rund. Wenn man das Produkt aber prominent und in einem hochwertigen Ambiente präsentiert, kann das den Unterschied ausmachen.» Pirelli unterstützt die Garagisten sogar dabei. In speziell gestalteten Pirelli-Cornern können die Produkte zum Beispiel in einem Reifenständer oder auf einem hochwertigen Display präsentiert werden.

Fachwissen stärkt Selbstbewusstsein

Ein weiterer wichtiger Punkt zur Unterstützung im Reifengeschäft ist bei Pirelli die



Dieter Jermann: «Man muss parat sein, immer dran bleiben und die Kunden überzeugen»



Pirelli ist auch in der Saison 2015/16 Partner des Schweizer Ski-Verbandes «SwissSki»

Schulung der Mitarbeiter. «Der Kundendienstberater, der im Thema fit ist, selbstbewusst auftritt, weil er Bescheid weiss, kann den Kunden ideal bedienen», erläutert der Pirelli-Schweiz-Chef.

Die Kunden früh anschreiben

Auch wenn es im Dezember noch keinen Schnee habe, müsse sich der Garagist keine Sorgen ums Reifengeschäft machen, meint der Pirelli-Mann. «Der gute Garagist schreibt seine bestehenden Kunden Anfang September an, damit sie sich schon möglichst früh mit dem Thema Winterreifen auseinander setzen», erklärt Dieter Jermann. Wenn der Schnee dann nicht komme, müsse man geduldig sein, es habe hierzulande immer noch geschneit. Jermann: «Es gab ja auch schon Winter, als es Anfang Oktober das erste Mal geschneit hat. Man muss parat sein, immer dran bleiben und die Kunden überzeugen.»

Reifen als Bindeglied

Schliesslich empfiehlt der Reifenprofi: «Speziell im Dezember, wenn alle Kundenräder umgerüstet sind, sollte man probieren, auch neue Kunden zu akquirieren und mit speziellen Aktionen Leute in die Garage zu holen.» Je mehr Leute in die Garage kämen, desto grösser sei die Möglichkeit, zusätzlich

zum Reifen einen anderen Service zu verkaufen. «Da ist noch Potenzial drin, das man ausnützen sollte. Hier kann der Reifen eine wichtige Rolle als Bindeglied spielen», weiss Dieter Jermann. <

Kundenbindung

Pirelli-Direktor Jermann empfiehlt der Garagisten auch Massnahmen zur Kundenbindung. Bei Pirelli heisst dieses Instrument «P-Zero-Club». Die Teilnahme ist kostenlos, die Mitglieder profitieren von einigen Zusatzleistungen. Zum Beispiel erhalten all jene, die zwischen dem 15. September und dem 15. November 2015 vier Pirelli-Winterreifen kaufen, gratis eine Autobahn vignette für 2016 dazu.



www.pzeroclub.ch



INFO

noch **EINFACHER** ...
noch **SCHNELLER** ...



SIE IST GROSSARTIG!

Erfassen Sie einen Schadenfall schnell und effizient in nur wenigen Klicks!

Getreu ihrem Motto «Wir sind die Schnellsten» hat die Quality1 AG als erster Garantianbieter eine eigene App lanciert.

Überzeugen Sie sich selbst - Sie werden begeistert sein!

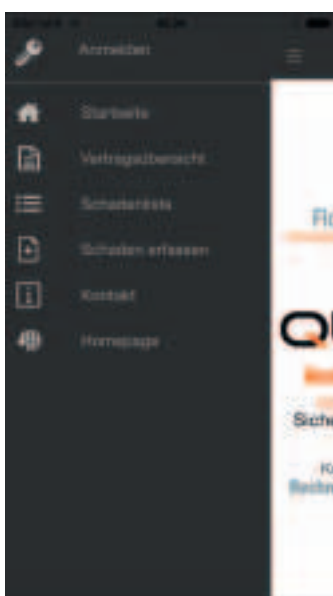
Erhältlich im Apple Store und Google Play Store.



download now - download now - download now - download now - download now - download now - download now



Startseite



Navigation



Schadenübersicht

Yokohama Suisse SA

«Glamour für die Branche»

Reifen sehen alle gleich aus. Um aufs Produkt aufmerksam zu machen, veranstaltet der japanische Pneu-Hersteller Yokohama jedes Jahr eine Miss-Wahl – 2015 bereits zum 14. Mal. Mario Borri, Redaktion

■ Die amtierende Miss Yokohama heisst Jennifer Kleeb. Die zierliche Brunette wurde im letzten Oktober gewählt und ist bis am 12. September 2015 im Amt, dann finden nämlich die Wahl zur Miss Yokohama 2015/2016 statt. Neben Pirelli mit dem Kultur-Kalender setzen auch die Japaner bei der Vermarktung auf weibliche Reize. Dass deswegen mehr Reifen verkauft werden, lässt sich jedoch nicht belegen – übrigens auch bei Pirelli nicht. «Die Miss-Wahl soll etwas Glamour in die Reifenwelt bringen», erklärt Carola Barth, Marketing Koordinatorin beim Schweizer Yokohama-Ableger die Idee dahinter. Ausserdem wolle man so auch bei Nicht-Autofanatikern aufs Produkt aufmerksam machen.

Trikot-Sponsor bei Chelsea

Wie fast alle Reifenmarken ist Yokohama auch im Rennsport aktiv, international in der World Touring Car Championship (WTCC) und national in der Schweizer OPC-Challenge. Der grösste Coup ist den Japanern aber mit dem Einstieg beim englischen Meister FC Chelsea auf diese Saison hingelungen. Carola Barth: «Damit soll der Bekanntheitsgrad der Marke im Hinblick auf das 100-Jahr-Jubiläum 2017 gesteigert werden.»

Gargisten-Netzwerk

Davon könnte auch der Schweizer Garagist profitieren. Vielleicht werden diejenigen, die am meisten Yokohama-Reifen ver-



Der FC Chelsea trägt den Yokohama-Schriftzug auf der Brust

kauft haben, zu einem Spiel nach London eingeladen. Doch Yokohama tut noch mehr für die hiesigen Garagisten. Zum einen wird geschaut, dass alle wichtigen Reifen verfügbar sind und diese vom Garagisten kurzfristig bestellt werden können. Zum anderen

hat der Reifenimporteur das Yokohama Club Network (YCN) geschaffen, um den Zusammenhalt unter den regionalen Reifenhändlern zu stärken. So führt YCN Schulungen durch, lädt seine Mitglieder regelmässig zu Treffen ein und veranstaltet Events. Ausserdem erhalten die Partner ein mit Yokohama beschriftetes Ersatzfahrzeug zu ihrer Verfügung.

Der frühe Vogel fängt den Wurm

Um auf das anstehende Wintergeschäft vorbereitet zu sein, rät Yokohama den Garagisten, möglichst früh damit anzufangen. «Der Garagist sollte seine bestehenden und potenziellen Kunden in den kommenden Tagen via Direktmarketing anschreiben. Im Schreiben könnte zum Beispiel stehen: „Es kann schnell gehen und der Winter ist da – lassen Sie sich nicht überraschen!“, schlägt Carola Barth vor. <



Nissan Juke als Ersatzfahrzeug

Miss YOKOHAMA

Miss Yokohama 2015/16

MISS YOKOHAMA Wahl 2015 (+VIP Jury)
 Ab 22:00 Uhr + Dominique Rinderknecht Miss Schweiz 2013
 Freier Eintritt bis 23:00 Uhr + Freddy Barth Rennfahrer bei Emil Frey Racing

AFTERPARTY mit DJ Two-M
 Ab 23:45 Uhr

12. SAMSTAG SEPT **SCHÜTZENHOUSE**
 WANGEN A.A. / WIEDLISBACH

YOKOHAMA PIRELLI V2 media Auto Sport.ch



Miss Yokohama 2015/16

Yokohama Schweiz sucht zum 14. Mal seine neue Repräsentantin für das neue Jahr. Der Wahlabend findet am 12. September im Schützenhouse bei Wangen an der Aare statt. Der Siegerin winkt ein Fiat 500X im Yokohama-Design für die Dauer des Amtsjahres, ein professionelles Fotoshooting und eigene Autogrammkarten. Ausserdem nimmt die neue Miss Yokohama als VIP an zahlreichen Events teil.

www.miss-yokohama.ch



INFO

Michelin Suisse SA

«Jetzt lasst uns trinken»

Mit dem Bibendum ist Michelin 1898 wohl der Marketing-Clou des Jahrtausends gelungen. Das Michelin-Männchen wurde zu einem der bekanntesten Markenzeichen der Welt. Entstanden ist es eher zufällig. **Mario Borri**, Redaktion



Historisch: Das erste Michelin-Plakat mit dem Bibendum aus dem Jahre 1898

■ «Firmengründer Édouard Michelin hatte irgendwann Anfang der 1890er-Jahre einen Reifenstapel gesehen. Und zwar die kleinen unten, die grossen oben. Darauf sagte er zu seinem Bruder André, wenn dieses Gebilde Arme und ein Gesicht hätte, sähe er aus wie ein Mensch», erzählt Philip Cordes, Direktor Michelin Suisse, den ersten Teil der Entste-

hungsgeschichte. Denn erst einige Jahre später habe das Michelin-Männchen seinen Namen erhalten. Cordes: «1898 an der Weltausstellung haben die Gebrüder Michelin ein Plakat mit einem dicken Bayern mit einer Mass Bier und dem lateinischen Trinkspruch «Nunc est bibendum!» («Jetzt lasst uns trinken!») gesehen – Bibendum oder kurz Bib war geboren.

Widerstandsfähigkeit als Verkaufsargument

Als erste Werbemassnahme liess Michelin ein Plakat mit einem Reifenmann entwerfen, der eine mit Glassplittern und Nägeln gefüllte Schale hochhebt und der Inschrift: «Nunc est bibendum! À votre santé! Le pneu Michelin boit l'obstacle!» – auf Deutsch: «Jetzt lasst uns trinken! Auf Ihr Wohl! Der Michelin-Reifen schluckt das Hindernis!» Ähnliche Plakate folgten. Knapp 100 Jahre später wählte eine Jury der Financial Times den Michelin-Mann zum besten Unternehmenslogo aller Zeiten.

Gutscheine beim Kauf von Reifen

Wie viele Reifen Michelin dank dem Bibendum in den letzten 117 Jahren mehr verkaufen konnte, lässt sich freilich nicht beziffern. Aber die Gutschein-Aktion scheint an der Verkaufsfondt etwas zu bewirken, nicht umsonst lässt Michelin die Aktion auch für das aktuelle Wintergeschäft laufen. Die Franzosen unterstützen die Garagisten aber auch mit Verkaufsförderungsmaßnahmen, wie weiteren Aktionen und einer Fülle von Werbematerial.

Gute Planung wichtig

Doch wenn der Schnee nicht kommt, dann nützt auch der Winterreifen-Prospekt nichts. Was rät Michelin den Garagisten, wenn der Winter Verspätung hat? Philip Cordes: «In der Schweiz planen zum Glück viele Endkunden die Umbereifung fest ein, sie warten gar nicht auf den ersten Schnee. Doch das A und O für ein gutes Winterreifen-geschäft ist die durchdachte Vorbereitung auf die Saison. Service auf einem



Michelin-Schweiz
Direktor Philip Cordes



qualitativ hohen Niveau, von der Beratung bis zur Montage, ist eine Stärke, die sich im wahrsten Sinne auszahlt. Denn der Kunde schätzt Qualität nicht nur beim Produkt, sondern auch im Umfeld.» <

Michelin Gutschein-Aktion

Michelin bietet auch in diesem Jahr die bewährte Gutschein-Aktion an. Beim Kauf von vier Michelin-Winterreifen erhält der Kunde Reka-Checks im Wert von 30 Franken die er in der ganzen Schweiz (vom Supermarkt über Tankstellen bis hin zum Skilift) einlösen kann.

www.michelin.ch



INFO

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



AMAG, Derendinger AG, Fibag AG

«Der Schnee ist nicht ausschlaggebend»

Neben der ESA gibt es zahlreiche weitere Garagenzulieferer, die Reifen in ihrem Sortiment führen. AUTOINSIDE hat drei heraus gepickt und nachgefragt, was sie für den einzelnen Garagisten tun. **Mario Borri**, Redaktion

■ Wie unterstützen Sie den einzelnen Garagisten beim Reifenverkauf?

Urs Lehmann, Leiter Reifen, AMAG: Der Garagist erhält bei der AMAG alles notwendige Rund ums Thema Reifen und Räder: Qualitätsreifen der Marken Continental, Gislaved, Michelin, Pirelli, Dunlop, Uniroyal und Nokian, Komplettträder, Felgen, Schneeketten, Scheibenreiniger, Reifen-Montier- und Auswuchtmaschinen, Werkzeuge, Werkstattverbrauchsmaterial, Pneusäcke, Reinigungsmittel uvm. Wir unterstützen unsere Partner mit einer sehr guten Verfügbarkeit ab unserem Zentrallager und unseren Regionallagern. Ausserdem informiert die AMAG die Partner über wichtige Neuerungen/Änderungen wie zum Beispiel RDKS, gesetzliche Vorschriften im Zusammenhang mit der Energiekette (Label), etc. Zudem verfügen wir über ein grosses Sortiment an Original-Winterkomplettträgern und den exklusiv bei AMAG erhältlichen Winterkomplettträgern «Gamaparts».

Daniel Adler, Leiter Product Management Personenwagen Derendinger AG: Derendinger bietet den Garagisten bereits jetzt interessante Pakete für die Bevorra-

ftung an. Während der Reifensaison steht Derendinger den Kunden mit dem schnellsten Lieferservice zur Verfügung, so dass sämtliche Garagen in der Schweiz innert Kürze den Automobilisten die gewünschten Reifen anbieten können. Des Weiteren unterstützen wir die Kunden mit dem Komplettangebot rund um den Reifenservice, von der Diagnose des Reifendrucksystems über die Reifenmontier- und Auswuchtmaschine bis zum kleinsten Auswuchtgewicht.

Roger Limacher, Geschäftsführer Fibag AG: Ein wichtiges Tool ist unser WebShop. Hier kann der Garagist aus zwölf verschiedenen Marken den richtigen Reifen auswählen und sieht erst noch, ob dieser sofort ab Lager lieferbar ist. Für umweltbewusste Kunden steht die Reifenetikette im WebShop zum Download zur Verfügung. Und mit unserem Lieferservice bis zu drei Mal am Tag hat der Garagist die Möglichkeit, Reifen just-in-time einzukaufen. Zudem kann die Garage die bei uns eingekauften Reifen zur Entsorgung zurückgeben. Wir garantieren für eine umweltgerechte und seriöse Entsorgung der Reifen.

Wie kann ein Garagist Werbung für Winterreifen machen?

AMAG: Mit einer guten Kommunikation in seinem Einzugsgebiet, in welcher er seine Stärken in Bezug auf die Reifenkompetenz aufzeigt, macht der Garagist die beste Werbung. Natürlich sollte man auch Reifenplakate, Fahnen und weiteres Werbematerial ausser- und innerhalb der Garage anbringen.

Derendinger AG: Wir offerieren die Möglichkeit Promotionsmaterial zu beziehen, damit die Garagisten auf ihre Dienstleistungen aufmerksam machen können. Zudem bietet Derendinger seinen Kunden für Ausstellungen, Events und Messen Komplettträder mit attraktiven Magma-Leichtmetallfelgen zum Präsentieren an. Weiter empfehlen wir, bei jedem Kundengespräch das Thema Reifen zu erwähnen, denn Reifen sind doch von sehr hoher Relevanz, wenn es um die Fahrsicherheit geht.

Fibag AG: Da gibt es natürlich verschiedene Möglichkeiten: Flyer, Newsletter, SMS, Facebook und Inserate sind nur einige Beispiele. Der Garagist sollte sich als Fachmann rund um das Auto darstellen –





ferrum
effizient, wirtschaftlich – sauber

**Waschanlagen von Ferrum:
Auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten
mit Qualitätsservice rund um die Uhr**

Ferrum AG | Waschtechnik | 5102 Rapperswil
T +41 62 889 12 22 | waschtechnik@ferrum.net | www.ferrum.net



Urs Lehmann (AMAG): «Der Garagist muss seine Kunden darauf hinweisen, dass der falsche Reifen gefährlich sein kann»



Daniel Adler (Derendinger): «Derendinger bietet den Garagisten bereits jetzt interessante Pakete für die Bevorratung an»



Roger Limacher (Fibag): «Der Garagist sollte sich als Fachmann darstellen - er kennt die Fahrzeuge am besten»

denn kein anderer kennt die Fahrzeuge besser als der Garagist.

Wie bringt ein Garagist Kunden in die Garage, wenn der Schnee auf sich warten lässt?

AMAG: Grundsätzlich müssen Winterreifen im Winter aufgrund von winterlichen Strassenverhältnissen montiert werden. Dazu gehören aber neben Schnee und Eis, auch Kälte und Nässe. Der Garagist muss seine Kunden darauf hinweisen, dass der falsche Reifen ein Sicherheitsrisiko sein kann. Kann er sie überzeugen, kommen die Kunden für das Winterreifengeschäft (und Sommerreifengeschäft) auch bei ausbleibendem Schnee in die Garage.

Derendinger AG: Derendinger legt den Garagenbetrieben nahe, die Fahrzeughalter und Fahrzeughalterinnen proaktiv anzuschreiben oder beim Werkstattbesuch darauf aufmerksam zu machen, dass die Winterreifen frühzeitig montiert werden sollen. Oftmals kommt der erste Temperatursturz

früher als man denkt und die Fahrsicherheit ist mit Sommerreifen nicht mehr gewährleistet.

Fibag AG: Vorweg muss gesagt werden, dass nicht der Schnee ausschlaggebend sein sollte, Winterreifen zu montieren. Vielmehr sollte auf die Temperatur geachtet werden: Fällt die Temperatur unter 7° Celsius sollte das Fahrzeug umgerüstet werden. Mit speziellen Reifen-Samstagen kann der Garagist die Kunden in die Garagen holen und/oder «early bird»-Rabatte anbieten.

Welche Dienstleistungen sollen Garagisten in Zusammenhang mit Winterreifen anbieten?

AMAG: Er muss eine gute Beratungsqualität bieten. So sollte er die richtigen Reifen für das entsprechende Auto kennen. Oder er muss wissen, dass die Volkswagen-Konzernfahrzeuge VW, Audi, Seat und Skoda aufgrund der serienmässigen Ausstattung nicht mit RDKS nachgerüstet werden müssen.

Derendinger AG: Nicht nur die Reifen tragen ihren Teil zur Fahrsicherheit bei, sondern auch die Bremsen, die Radaufhängung, das elektronische Stabilitätsprogramm und vieles mehr. All dies sollte zusammen mit dem Reifenwechsel geprüft werden. Deshalb bietet Derendinger den Kunden zu gegebener Zeit auserwählte Produkte für den Wintercheck an.

Fibag AG: Dienstleistungen wie Niveauekontrolle, Fahrzeugwäsche und -pflege und Ferienchecks können in Zusammenhang mit Winterreifen angeboten werden. Ebenso Winterzubehör. Das Reinigen der Klimaanlage wäre auch eine Möglichkeit: Mit der Aircomatic und der dazugehörigen Flüssigkeit Aircoclean. Wir empfehlen, diese Reinigung zwei Mal im Jahr durchzuführen. Damit werden der Verdampfer der Klimaanlage und die Lüftungsleitungen gereinigt. Allergische Reaktionen wie Niesen, Husten, tränende Augen und Halsweh können so verhindert werden. <

Die Nothelfer.

petex
www.petex.ch

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

CHEMUWA

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

ABT AG

www.abt-ag.ch

> Drester Grand Prix Silverstone: Effizient Räder waschen

pd. Dank hervorragenden Waschresultaten und einem kompetenten After-sale-Service konnten sich die Drester Radwaschmaschinen als Marktführer im Radwaschsektor etablieren.

Am diesjährigen Automobilsalon hat die Firma ABT AG den neuesten Streich der schwedischen Firma präsentiert: Die Drester Grand Prix Silverstone. Diese setzt in vielerlei Hinsicht neue Maßstäbe. Das modifizierte und effiziente Pumpsystem sorgt für eine deutliche Reduktion der Waschzeit und ein ausgezeichnetes Waschergebnis. Die im Lieferumfang inbegriffene Heizung ist durch einen isolierten und schlagfesten Wassertank optimiert worden und spart bis zu 40 Prozent Energie bei der Wasseraufberei-



tung. Moderne Software (wie z. B. programmierbare Waschzeiten, zeitgesteuerte Heizung etc.) und die Auto-Start-Funktion erleichtern dem Benutzer die Bedienung der Maschine. Für ein sehr komfortables Waschen gibt es optional eine Hebevorrichtung für schwere Räder und einen Wasserklarspül-Kit. <

AMAG AUTOMOBIL- UND MOTOREN AG

www.amag.ch

> Neuer Winterreifen für leichte Nutzfahrzeuge

pd. Die ersten Autoreifen von Gislaved wurden vor 110 Jahren in der schwedischen Ortschaft Gislaved hergestellt. Seitdem bietet die Marke aus dem Hause Continental griffige Qualitätsreifen an.

Der Gislaved Euro* Frost Van ist ein neuer Winterreifen für LLKW (leichte Nutzfahrzeuge). Getestet unter den härtesten Bedingungen in Skandinavien, wurde der Reifen für den west- und zentral-europäischen Winter entwickelt.

In der Schweiz werden Gislaved-Reifen, auch für PW und SUV, exklusiv von AMAG und allen Händlern von VW, Audi, SEAT, Skoda und VW Nutzfahrzeuge vertrieben. Eine fachkundige Beratung für Winterreifen erfüllt höchste Qualitäts- und

Sicherheitsansprüche – wenden Sie sich darum an den AMAG Betrieb und alle Händler von VW, Audi, SEAT, Skoda und VW Nutzfahrzeuge in Ihrer Nähe als kompetenter Reifen-spezialist. <



WELTWEIT EINZIGARTIG – DAS WIR-SYSTEM



fischerFUNDryser, BASEL

UMSATZSTEIGERUNG /
TOP-FINANZIERUNG /
KMU-SUPPORT

Genossenschaftlich gut!
0848 947 947, wirbank.ch



APOLLO VREDESTEIN SCHWEIZ AG

www.apollovredestein.com

> **Snowtrac und Wintrac: Zwei erstklassige Winterreifen**

pd. Der Snowtrac 5 ist ein Winterreifen, der auch den extremsten Wetterbedingungen auf nasser, kalter oder rutschiger Fahrbahn standhält. Dank der Lamellentechnologie mit mehr Lamellen in verschiedenen Formen, Richtungen und Profiltiefen, bietet der Reifen eine aussergewöhnlich gute Haftung auf nasser Fahrbahn, Schnee und Eis. Der stabile Mittelbereich sorgt für zusätzliche Stabilität und besseres Handling auf nasser und trockener Fahrbahn. Der Vredestein Snowtrac 5 mit Stealth Design: die Längs- und Seitenrillen in der Lauffläche weisen verschie-

dene Oberflächen auf, durch die Reifengeräusche innen wie aussen gedämpft werden.

Der Wintrac xtreme S ist ein Ultra-High-Performance-Winterreifen der absoluten Oberklasse. Er überzeugt durch höchste Sicherheit auf Schnee und Eis sowie beste Strassenhaftung und Lenkpräzision. Die neuartige Internal Sipe Locking Technology (ISLT) reduziert die Verformung der Lamellen auf ein Minimum. Das Ergebnis: ausgezeichnete Spurstabilität und erhöhte Lenkpräzision. Dadurch ist auch bei hohen Geschwindigkeiten grösste Sicherheit garantiert. <



BRIDGESTONE SCHWEIZ AG

www.bridgestone.ch/www.firestone.ch

> **Firestone Multihawk 2: Die intelligente Wahl**

pd. Der Multihawk 2 eine intelligente Wahl, die der Briefeatsche und der Umwelt zugutekommt. Der Kraftstoffverbrauch wurde durch eine Kombination neuer Materialien, die das Reifengewicht reduzieren und die Verwendung einer speziellen Gummimischung mit hohem Silica-Anteil gesenkt. Letzteres reduziert die Reibung und Energieverluste und bietet einen um 12 Prozent niedrigeren Rollwiderstand als beim bisherigen Multihawk. Die Kraftstoffeinsparung beträgt dadurch durchschnittlich rund zwei Prozent.

Firestone Fans werden mit dem neuen Multihawk 2 eine angenehme Fahrt geniessen.

Ein intelligentes neues Profil und ein neues Design der Reifenform sorgen für gleichmässigeren Oberflächenkontakt, verbessern die Strassenlage und reduzieren die Abrollgeräusche um 3 Dezibel.

Fahrer dürften kaum Probleme haben, einen passenden Multihawk 2 für ihr Fahrzeug zu finden: Der Reifen wird in 36 Grössen für 13"- bis 15"-Felgen angeboten, sodass mehr als 95 Prozent der Nachfrage im Klein- und Kompaktsegment abgedeckt werden. <



PIRELLI.CH

SWISS-SKI WÄHLT PIRELLI WINTERREIFEN



Swisski

OFFICIAL SUPPLIER

Denise Feierabend, Patrick Küng und Gino Caviezel

*Kaufen Sie dazu vom 15.9. - 15.11.2015 vier neue PIRELLI PKW oder SUV Winterreifen ab 16 Zoll oder Sommerreifen ab 17 Zoll beim teilnehmenden Händler und registrieren Sie diese unter pzeroclub.ch. Konditionen und Händlerverzeichnis unter pzeroclub.ch.



POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL

CONTINENTAL SUISSE SA

www.conti-online.ch

> **ContiWinterContact TS 850 P: Neuer SUV-Reifen**

pd. Continental hat für nahezu alle PW Winterreifen im Angebot. Der ContiWinterContact TS 850 P (Bild) wurde für stärker motorisierte Wagen und nun auch für SUV entwickelt, der ContiWinterContact TS 850 für Fahrzeuge der Mittelklasse. Und bei Wagen der Kompaktklasse hat sich der ContiWinterContact TS 800 bestens bewährt.

Die Winterreifen von Continental wurden bei den Tests der Fachpresse mit Bestnoten beurteilt. Continental kann mit dem breiten Angebot nahezu alle Fahrzeuge, die in Europa ausgeliefert werden, mit Winterreifen bestücken. Der führende deutsche Rei-

fenfabrikant stellt Pw- und SUV-Winterreifen für Felgendurchmesser zwischen 13 und 22 Zoll her, alle Winterreifen von Continental tragen zusätzlich zur M+S-Kennung das Schneeflockensymbol. <



COOPER TIRE & RUBBER COMPANY SUISSE SA

www.coopertire.ch

> **Cooper Weathermaster meistern jedes Wetter**

pd. Ein guter Winterreifen auch für alpine Einsätze ist der Weathermaster SA2+ von Cooper. Er ist in zahlreichen Grössen bis 18 Zoll Durchmesser und für Geschwindigkeiten bis 240 km/h (V) verfügbar. Die Reifenbreite reicht von 155 Millimeter bis 245 Millimeter. Die guten Wintereigenschaften auf Schnee und Eis belegt unter anderem das Schneeflockensymbol auf der Seitenwand, mit M+S ist der SA2+ sowieso gekennzeichnet. Den guten Grip in der kalten Jahreszeit sichern die vielen feinen Profileinschnitte, zickzackförmige Lamellen. Für die Wintersaison 2015/2016 erhielt der SA2 eine neue Laufstreifenmischung. Das brachte dem SA2

ein «+» als Namenszusatz ein. In einer grossen Auswahl an Dimensionen steht der Cooper Weathermaster WSC für winterliche Einsätze an vielen Geländewagen zum Einsatz bereit. Es gibt ihn mit bis 20 Zoll Durchmesser und für Geschwindigkeiten bis 210 km/h (H). Dank einer hohen Dichte von feinen Profileinschnitten bietet der WSC einen sehr guten Grip auf nassen, kalten, verschneiten und vereisten Fahrbahnen. Neben der M+S-Kennzeichnung trägt das Modell auch das Schneeflockensymbol auf der Flanke als Beleg für überdurchschnittliche Wintereigenschaften. In Ländern, die den Einsatz erlauben, kann der WSC ausserdem mit Spikes versehen werden. <



Jennifer Kleeb
Miss Yokohama 14/15

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

W.drive V905



DERENDINGER AG

www.derendinger.ch

> **Der kompetente Lieferant rund um den Reifenservice**

pd. Fahren Sie sicher durch den Winter und wappnen Sie sich frühzeitig für den Wintereinbruch. Der erste Schnee kommt meist schneller als man denkt. Während manche Automobilisten noch mit Sommerreifen unterwegs sind, sinken die Temperaturen schon rapide Richtung Gefrierpunkt. Um die Fahrsicherheit auf den Strassen kontinuierlich zu verbessern, empfiehlt Derendinger, Winterreifen rechtzeitig zu montieren.

Diesen Winter kann Derendinger stolz die neusten Technologieentwicklungen seiner Reifenhersteller präsentieren. Beispielsweise lanciert Hankook für die kalte Jahreszeit einen brandneuen Reifentyp unter dem Namen «i*cept», wobei die drei verschiedenen Profile «evo», «evo2» und «RS2» erhältlich sind. In der Entwicklung legte Hankook den Fokus auf die Viel-

seitigkeit des Einsatzbereiches mit dem Resultat eines optimalen Fahrverhaltens bei schneebedeckter, nasser und trockener Fahrbahn.

Derendinger bietet nicht nur die neusten Technologien der Reifenindustrie für die bevorstehende Wintersaison, sondern auch ein kompetent abgestimmtes Komplettprogramm rund um den Reifenservice. Vom technischen Support bei der Diagnose und Neuprogrammierung von Reifendrucksensoren über ein umfassendes Stahl- und Leichtmetallfelgen-Sortiment inklusive Montagezubehör bis hin zur kompletten Garageneinrichtung mit den neusten Reifentmontier- und Auswuchtmaschinen oder topmodernen Achsvermessungs-Anlagen – all das und vieles mehr rund ums Rad finden Sie bei Derendinger. <

ESA

www.esashop.ch

> **ESA-Tecar Super Grip 9: Der neue in der Reifenfamilie**

pd. Ab Herbst 2015 ist die jüngste ESA-Tecar Winterreifen-Generation verfügbar – der Super Grip 9. Diese brandneuen Produkte werden schrittweise bei der ESA, der Nummer 1 im Schweizer

Reifenmarkt, eingeführt und die vom TCS als empfehlenswert eingestufte aktuelle Generation Super Grip 7+ ablösen. Neben den bisherigen Dimensionen erscheint neu die Grösse 175/65 R 15, passend etwa für Honda Jazz, Suzuki Swift oder Seat Ibiza. Besserer

Grip bei winterlichen Strassenverhältnissen, kürzere Bremswege und ein reduzierter Kraftstoffverbrauch sind nur einige der Eigenschaften, die den Super Grip 9 zum erfolgreichen Winterreifen 2015 werden lassen. Das sensationelle Preis-/Leistungsverhältnis bleibt und somit ist der ESA-Tecar weiterhin der perfekte Reifen für den Schweizer Garagisten! <



Für ein glänzendes Waschergebnis

Maximale Power mit unserer neuen Premium-Linie



www.facebook.com/ChristCarwashShop



Christ
CAR CARE

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

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

Hybrid-schaum	Nano-Glanzpolitur	High-Level Trockner	2 in 1 Konservierer

GASSNER AG

www.gassnerag.ch

> **Gassner: «Rund ums Rad»**

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

Mit der neuen Ultraschall-Radwaschanlage Tiresonic kann der Reifenservice um ein gutes Stück wettbewerbsfähiger gemacht werden. Optimieren Sie Ihren Reifenservice mit der neuen Tiresonic Twin und sorgen Sie mit sauberen Rädern für beste Kundenzufriedenheit und anhaltende Kundenbindung.

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

Lenkgeometriegeräte in Topqualität und höchster Messgenauigkeit an und komplettiert so ihren Kundendienst «Rund ums Rad». <



GOODYEAR DUNLOP TIRES SUISSE SA

www.goodyear.ch

> **Zwei neue Winterreifen für PS-starke Autos**

pd. Goodyear Dunlop hat mit dem Goodyear UltraGrip Performance (I.) und dem Dunlop Winter Sport 5 zwei neue High-Performance-Winterreifen entwickelt. Die Winterreifen zeichnen sich durch ausgewogene Leistungen auf hohem Niveau auf Schnee, nasser und trockener Fahrbahn sowie einen reduzierten Rollwiderstand aus. Hierfür nutzen beide Reifen gleiche Basistechnologien.

Gleichzeitig weist der Goodyear aufgrund seiner vergrößerten Aufstandsfläche sichere Fahreigenschaften auf Schnee und Eis auf. Der Dunlop hingegen bietet dank eines optimierten Profildesign dynamische Fahreigenschaften bei allen winterlichen Bedingungen. Beide Reifen werden in zahlreichen Dimensionen von 15 bis 19 Zoll erhältlich sein. <



**Rund ums Rad.
Top Reifenservice von KSU.**



**KSU
A-TECHNIK**

Lägerstrasse 11 · 5610 Wohlen
Telefon 056 619 77 00 · Fax 056 619 77 88
www.ksu.ch · info@ksu.ch

HOSTETTLER AUTOTECHNIK AG

www.autotechnik.ch

> **Winguard Snow'G WH2: Neuer Nexen-Winterreifen**

pd. Der WINGUARD Snow'G WH2 ist NEXEN TIRE's neuer Standard-Winterreifen mit direktonaler Laufrichtung. Die Zick-zackförmigen 3D-Lamellen maximieren die Fahrstabilität unter winterlichen Strassenbedingungen. Durch die optimierte Anzahl der Lamellen und Blocks zeichnet er sich durch besonders zuverlässige und stabile Handling-Eigenschaften aus. Darüber hinaus verbessert eine Zick-zack-Aussenkante die Traktion auf Schnee und Eis.

Zusätzlich wurde der Profilsteg an der Schulter verstärkt. Das sorgt für optimierte Handling-Eigenschaften auf trockenen

Strassen. Eine Lamelle im Profilsteg erhält den Grip auch bei Laufflächenverschleiss.



Das runde und V-förmige Diagonalrillenmuster führt zu verbesserten Ablaufeigenschaften von Wasser und Schnee. Das Z-förmige Profildesign in der Laufflächenmitte erhöht die Bremskraft.

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

Geplant sind für die Wintersaison 2015/16 35 Dimensionen in den Grösen 14 bis 17 Zoll. <

INTERPNEU

www.interpneu.ch

> **Interpneu ist für den Winter gerüstet**

pd. Zur Wintersaison finden Schweizer Kunden bei der Interpneu Handelsgesellschaft die volle Auswahl. «In unserem 1,25 Millionen Reifen fassenden Zentrallager sind mehr als 40 Marken in allen Preisklassen vorrätig, gerade auch im UHP Bereich», betont Verkaufsleiter Dominique Perreau. Zusammen mit der in hoher Zahl verfügbaren Felgen und RDK-Sensoren, können diese

lose oder zeitsparend und ohne Aufpreis auch als Komplettrad montiert bestellt werden.

Mit wenigen Mausklicks lässt sich im Onlinekonfigurator die richtige Rad/Reifenkombination zum Fahrzeug ermitteln. Hilfreich sind die neue Suche über die Typengenehmigung des Schweizer Fahrzeugausweises sowie Informationen zum Anlernprozess bei RDKS-Sensoren.<



Winterreifen von Derendinger. Für starke Garagen.

www.derendinger.ch



Reifen online bestellen
und Happy Points sammeln

1930-2015
85 JAHRE
ANS
ANNI

Derendinger

KSU / A-TECHNIK AG

www.ksu.ch

> KSU: Achsvermessung in 120 Sekunden

pd. Mit der Achsvermessungsanlage HawkEye Elite von Hunter ist das Fahrzeug in 2 Minuten komplett vermessen, inklusive Rüstzeit! Dank den Easy Clamp Radadaptoren mit integrierten Reflektoren sind die Adapter blitzschnell am Rad sicher und fest montiert.

Die Felgenschlag-Kompensation erfolgt nur über eine Vorwärtsbewegung. Die Lenkgeometrieda-

ten werden über die Kameras ausgelesen und an den PC übermittelt.

Das Kamerasystem kann individuell montiert werden. Je nach Situation vor Ort an der Wand, an einer Säule, als mobile Version oder als Durchfahrtportal.

Das System wird komplett mit der neuesten Software Win Align 14 und PC mit Windows 7 geliefert. <



PIRELLI TYRE (SUISSE) SA

www.pirelli.ch

> Sottozero 3: Der High-Performance-Winterreifen

pd. Der Winter Sottozero 3 ist der Ultra-High-Performance-Winterreifen des italienischen Premium-Herstellers. Leistungsstark und zuverlässig bei allen winterlichen Strassenbedingungen eignet sich der Sottozero 3 insbesondere für sportliche Limousinen und Sportwagen. Er ist das Ergebnis der kontinuierlichen und engen Zusammenarbeit von Pirelli mit den renommiertesten Fahrzeugherstellern. Seine vergrösserte Bodenaufstandsfläche und die neue Gummimischung verkürzen den Bremsweg und bieten dem Fahrer



über eine grosse Temperaturbandbreite hinweg eine hervorragende Kontrolle. Dazu sorgt die neue Raum-Lamellentechnologie für präzises Handling auf kalter und trockener Fahrbahn und einen überzeugenden Grip auf Schnee. Der Sottozero 3 ermöglicht sportlich-anspruchsvolles Fahren bei kühlen Temperaturen und bietet gleichzeitig einen hohen Fahrkomfort. Er ist weltweit für Felgen von 16 bis 21 Zoll und in 15 Runflat-Grössen erhältlich. an. <

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

PROFI PNEU AG

www.profpneu.ch

> **Maxxis: Die komplette Winterreifen-Familie**

pd. Maxxis Arctictrekker WP-05: Der WP-05 ist jetzt in allen Grössen erhältlich. Das Sortiment wurde auf die diesjährige Saison komplettiert. Seine Stärken zeigt der Arctictrekker durch sein ausgezeichnetes Brems- und Fahrverhalten unter schneereichen Bedingungen.

Maxxis MA-LAS Allwetter (Bild): In der Grösse 195/50R 13C TL MA-LAS bietet Maxxis neu den viel verwendeten Anhängerreifen.

Maxxis AP2 All Season: Neu in der Schweiz bietet die Profi Pneu AG das ganze Maxxis Sortiment der Ganzjahresreifen. Der All Season Reifen AP2 mit seinem V-Profil ist für jedes Wetter gerüstet. Die gute Haftung auf nasser, sowie verschneiter Fahrbahn, sticht neben dem verbesserten Rollwiderstand deutlich hervor.

Novex: Seit 2014 neu im Programm der Firma Profi Pneu ist die Marke Novex. Mit dieser Zweit-

marke, welche von Maxxis produziert wird, bietet Profi Pneu die interessante Alternative zu Maxxis.

Bei Profi Pneu AG können die Kunden Montags bis Freitags von 7.30h bis 17.50 bestellen, und es wird am nächsten Tag ausgeliefert. Im Webshop kann während 24h/7Tagen die Woche bestellt werden. <



REMA TIP TOP

www.rema-tiptop.ch

> **Die Promaxx Force 1120 ist universell einsetzbar**

pd. Rema Tip Top ist im Bereich Automotiv Spezialist für Reifenreparatur. Neben Reparaturmaterialien entwickelt und vertreibt das Unternehmen innovative Maschinen, welche die Reifenmontage erleichtern und dabei das Material schützen – zum Beispiel die Promaxx Force 1120

Das besondere an der Promaxx Force 1120 ist ihr universeller Einsatzbereich für alle Rad-Reifen-Kombinationen. Räder mit einem Durchmesser von 12 - 30 Zoll und einer maximalen Felgenbreite von 16 Zoll (410 mm) können einfach und schnell montiert werden. Mit knapp 430 kg Gewicht zählt die Montagemaschine zwar nicht zu den Leichtgewichten – aber: wer die Promaxx Force 1120 einmal in der Werkstatt stehen hat, wird diese nicht mehr missen wollen. Sie zeichnet sich insbesondere für ihre Langlebigkeit aus



und verfügt über ein wartungsfreies Getriebe aus. Ergebnisse umfangreicher Tests zu Haltbarkeit und Biegefestigkeit verweisen auf den stabilen Aufbau der Maschine und unterstreichen den optimalen Schutz für Reifen und Felgen während der Montage – und Demontagarbeiten. <

Ihr Systemanbieter

rund um Rad, Reifen und RDKS



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



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

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

Interpneu

ROBERT BOSCH AG

www.bosch.ch

> Für den innovativen und professionellen Reifenwechsel

pd. Kernstück der neuen Reifen-montiergeräte TCE 4470 und TCE 4430 ist das einzigartige G-Frame-Konzept von Bosch. Die fortschrittliche Konstruktion sorgt für erhöhte Stabilität des Geräts. Zugleich werden die Kräfte, die auf das Gerät einwirken, vermindert. Das Resultat ist eine hervorragende Kontrolle bei der Handhabung von Reifen- und Felgen während des Montiervor-

gangs. Der Reifenwechsel kann so schneller durchgeführt werden.

Die pneumatisch verstellbare Montagesäule wurde verstärkt, um Robustheit und Stabilität der am meisten belasteten Komponenten zu erhöhen. Auch der Montagekopf sitzt nun an einer verstärkten 6-Kant-Struktur. Montage und Demontage werden dadurch vereinfacht. Zudem wird die Sicherheit für den Anwender erhöht und die Felge geschützt.

Der Drehteller mit zwei Geschwindigkeiten ist bequem über ein Pedal bedienbar. In der 230-V-Version sorgt eine spezielle Elektronik automatisch für ein höheres Drehmoment und einen sanften Anlauf. Das überarbeitete Design des Drehtellers erleichtert die Felgenspannung. Die ebenfalls überarbeiteten Alu-Spannklauen erlauben die Innenspannung von Stahlfelgen ohne zeitaufwendigen Umbau. <



WÜRTH AG

www.wuerth-ag.ch

> Hände hoch mit dem Mechanikerhandschuh Pro

pd. Der Mechanikerhandschuh Pro ist für leichte bis mittelschwere Arbeiten wie Messebau, Lager- und Logistiktätigkeiten, Montagearbeiten, Mechaniker- und Werkstatttätigkeiten mit Handwerkzeugen und Maschinen geeignet. Robuste Protektoren auf Hand- und Fingerrücken, vibrationsdämpfende Einlagen in der Handfläche sowie eine weiche Neoprenstulpe mit Klettverschluss machen ihn besonders an-

wendersicher. Der Handschuh ist sehr angenehm zu tragen, weil er aus atmungsaktivem Gewebe besteht. Gezielte Verstärkungen an beanspruchten Stellen und besonders strapazierfähige 3fach-Nähte in der Handfläche machen ihn sehr langlebig. Der Clou ist aber: Im Handrücken ist ein Magnet eingenaht, an dem sich kleine Werkzeuge und Befestigungsmaterialien fixieren lassen. <



EasyFix

Die Finanzierung für Reparaturen, Service, Tuning und Zubehör.

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

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

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

In Partnerschaft mit



YOKOHAMA (SUISSE) SA

www.yokohama.ch

> **58 neue Dimensionen des W.drive V905**

pd. Von den 65 Dimensionen des bestbenoteten Yokohama W.drive V905 mit BluEarth Technologie stehen 58 in diesem Winter erstmals im Angebot. Das Sortiment ist damit praktisch zu 100 Prozent auf den schweizerischen Wagenpark abgestimmt. Denn dieser umweltfreundliche und laufrichtungsgebundene Winterprofi eignet sich für front-, heck- sowie allradgetriebene Modelle mit Felgendurchmessern von 15 bis 22 Zoll. Mit verschiedenen Dimensionen bietet Yokohama eigens entwickelte Ausführungen beispielsweise mit der Grösse 165/60R15 für Kleinwagen wie das Trio Citroën C1, Peugeot 108 und Toyota Aygo. Yokohama macht aber auch SUV und Pick-ups jeder Grösse wintertauglich. Weitere Dimensionen sorgen bei Premiumfahrzeugen wie Jaguar,

Mercedes-Benz, Porsche oder Volvo dafür, dass sie im Winter sicher ans Ziel kommen. <



Probleme bei der Reifenmontage?

Wir haben die Lösung!

ABT AG



Das bieten wir Ihnen:

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

Unser Tipp für eine berührungsfreie De-/Montage:



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



EINMAL INSERIEREN
MEHRFACH PROFITIEREN: KOOPERATIONSVORTEILE FÜR HÄNDLER

WIR KÖNNEN NUR AUTO.

CAR4YOU

Das Autoportal · car4you.ch

Ihre Inserate erscheinen sowohl auf unserem Portal als auch auf zahlreichen starken Schweizer Partnerportalen. Zum Beispiel auf search.ch, bluewin.ch, 20min.ch, comparis.ch, lematin.ch, 24heures.ch und vielen anderen. Netto Reichweite (Unique User): 4.3 Mio. inkl. Partnernetzwerk. (Quelle: NET-Matrix Profile 2014-2, CH)

Marktnotizen von Eurotax

Franzosen melden sich zurück

Das erste Halbjahr 2015 war für den Schweizer Markt ausgesprochen spannend. Starke Verkaufszahlen stehen sinkende Erlöse gegenüber. Eurotax

■ Obschon die Arbeitslosenquote steigt und das Bruttoinlandprodukt (BIP) nach drei Jahren beständigen Wachstums erstmals wieder negativ ausfiel, wurden in der Schweiz sowie im Fürstentum Liechtenstein im ersten Halbjahr 2015 so viele Autos immatrikuliert, wie kaum je zuvor: Der Juni 2015 geht als viertbesten Juni der zurückliegenden 25 Jahre in die Geschichte ein. Von Januar bis Juni wurden 161 798 Neuwagen verkauft (+11 893 PW, +7,9%). Euro-Rabattaktionen sowie Listenpreissenkungen beflügelten indes nicht nur die Nachfrage in den Segmenten der (oberen) Mittel- und Luxusklasse, sondern auch im preislich adjustierten Gebrauchtwagenhandel. Zur Jahresmitte drehte deshalb der zuletzt im Schatten boomender Neuimmatrikulationen stehende Occasionsmarkt mit 425 584 Handänderungen (+1436 PW, +0,3%) – bei konstant bleibenden Standzeiten (94 Tage) – knapp ins Plus.

Quantitativ höchst erfolgreiches erstes Halbjahr 2015

Die im Nachgang zur überraschenden Aufhebung des Franken/Euro-Mindestkurses lancierten Rabattaktionen verfehlten ihre Wirkung nicht. Negativ anzumerken bleibt, dass die so erzielten Verkaufserlöse kaum mehr kostendeckend sind, was über kurz oder lang wirtschaftliche Konsequenzen haben dürfte. Historisch ist die aktuelle Situation für Autokäufer: Kaum je gab es für



weniger Geld mehr Auto zu kaufen.

Für AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli ist an der Preisfront kaum Entspannung in Sicht: «Die Volumenhersteller liefern sich einen erbitterten Preiskampf und dies vor allem bei den meistverkauften Modellen. Der AGVS ist über diese Entwicklung besorgt und befürchtet in der Folge schmerzhaft Veränderungen im Autogewerbe.»

Französische Traditionsmarken melden sich zurück

Lange standen französische Volumenhersteller in der Schweiz sowie im Fürstentum Liechtenstein im Schatten ihrer deutschen

und asiatischen Mitbewerber: Betrag der französische Anteil an den Top-10-Verkäufen im ersten Halbjahr 2014 lediglich 7,3 Prozent, so schnellte dieser innert Jahresfrist auf respektable 20,6 Prozent hoch. Peugeot (+18,2%) und Citroën (+17,4%) weisen denn auch massiv höhere Wachstumsraten auf, als die von ihnen aus der Top-10-Rangliste verdrängten Hyundai (-14,0%) und Toyota (-8,5%). Prozentual mit Abstand am stärksten legte Renault (+29,1%) zu.

Volumenmässig dominieren weiterhin deutsche Markenhersteller den hiesigen Neuwagenmarkt. Zum einen ist dies auf das Erstarken der französischen Traditionsmar-

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

Tuning à la PK Mobil: Tiefergelegte Risikobeiträge.

In den letzten 5 Jahren haben wir die Risikobeiträge drei Mal gesenkt. Zum Wohle unserer Mitglieder. Bei uns sind Sie gut aufgehoben. 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

ken zurückzuführen, zum anderen vermochten nicht alle Hersteller ihre Verkaufszahlen über die letzten zwölf Monate im gleichen Ausmass zu steigern: Vor allem Volkswagen (+8,0%), Audi (+7,4%) und Ford (+5,8%) bewegen sich prozentual auf deutlich tieferem Niveau. Trotz wachsendem Gesamtmarkt verkaufte einzig der Top-10-Vertreter Opel (-0,2%) erneut weniger Neuwagen.

Alternative Antriebsformen haben sich positiv entwickelt

Imposant ist die Zunahme der Immatrikulationen von alternativ angetriebenen Personenwagen mit Hybrid-, Elektro-, Gas- oder E85-Motor: Im Vorjahresvergleich nahmen die betreffenden Immatrikulationen um 46,6 Prozent zu, womit ihr Marktanteil neu bei 4,2 Prozent liegt. Ein erneut starkes Wachstum weisen auch 4x4-Fahrzeuge (+9,6%) sowie Fahrzeuge mit Dieselmotor auf (+10,5%). Ihr Marktanteil beträgt neu 38,5 Prozent respektive 37,6 Prozent.

Bei Fahrzeugen mit Alternativantrieb nimmt Tesla Motors eine Sonderstellung ein. Mit 638 Immatrikulationen liegt die rein elektrisch angetriebene Limousine «Modell S» deutlich vor etablierten Vertretern der Benzin- und Diesel-Fraktion, die eine ähnliche Kaufkraftgruppe ansprechen, wie beispielsweise Mercedes-Benz S-Klasse (415 PW), Mercedes-Benz CLS-Klasse (328 PW), Maserati Ghibli (317 PW) oder BMW i8 (53 PW).

Im Vergleich zu den Vorjahren nahm der Marktanteil direkt und parallel importierter Neuwagen mit 6,86 Prozent erneut ab. Seit Einführung des CO₂-Gesetzes 2012 ist ein kontinuierlicher Rückgang festzustellen.



Keine Entspannung auf dem Occasionsmarkt

Nach vier Quartalen mit negativen Verkaufszahlen vermochte der Gebrauchtwagenmarkt im zweiten Quartal 2015 erstmals wieder knapp ins Plus zu drehen. Bei einem Plus von 0,3 Prozent kann indes noch nicht von einer Trendwende gesprochen werden, zumal die immensen Wertberichtigungen auf Lagerbeständen und auf Leasing-Rückläufern den Verkauf massgeblich beeinflusst haben dürften. Nicht alle Marken konnten davon profitieren: Während die französischen Volumenmarken mit ihren Neuwagen brillierten, waren deren Occasionen deutlich weniger gefragt: Händler mit Gebrauchtwagen von Renault (-5,5%), Peugeot (-5,1%) und Citroën (-0,4%) mussten im Vorjahresvergleich ebenso Rückschläge hinnehmen. Hö-

her in der Gunst der Gebrauchtwagenkäufer standen Skoda (+14,4%), Mercedes-Benz (+6,4%), Volkswagen (+4,2%), Audi (+3,9%) und BMW (+3,2%).

Heiko Haasler, Geschäftsführer von Eurotax Schweiz, weiss um die angespannte Situation auf dem Gebrauchtwagenmarkt. Gleichwohl ist er der Meinung, dass ein Teil der aktuellen Probleme hausgemacht sind: «Fast die Hälfte der heute zum Verkauf stehenden Occasionen wird nicht optimal eingepreist. Rund 20 Prozent der Fahrzeuge erzielen deshalb weniger Gewinn, weil sie zu günstig angeboten werden. Rund 25 Prozent der Occasionen sind so teuer, dass der Profit durch Rabatte und Standkosten gegen Null tendiert oder sogar ins Negative dreht.» <

PERSÖNLICH, NACHHALTIG, GESETZESKONFORM

**FÜR INTELLIGENTE
ENTSORGUNG**

ein Unternehmen von **vigier**



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

0800
Die Nummer **0800 Altola**
Le numéro **258652**

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

Neuigkeiten von Ihrer ESA

Wir sprechen RDKS

Seit dem 1. November 2014 müssen alle in der EU und in der Schweiz neu zugelassenen Neuwagen mit einem sogenannten Reifendruckkontrollsystem (RDKS) ausgerüstet sein. Ihre ESA führt nicht nur ein breites Sortiment an Sensoren, Werkzeugen und Geräten im Sortiment, sondern unterstützt die Mitinhaber und Kunden mit Schulungen und einem innovativen Räderkonfigurator unter esashop.ch. ESA



■ Aufgrund der fehlenden Geräte und Werkzeuge wird für Fahrzeughalter zukünftig schwierig, den Radwechsel selber durchzuführen. Beim Aufleuchten des Warnsignals (z.B. defekter Reifen oder defekter Sensor) und beim Reifenwechsel ist er auf eine Werkstatt mit entsprechendem Service angewiesen.

Der Garagist kommt beim Reifenwechsel, bei der Reifenmontage, bei der Zusammenstellung von Kompletträdern und bei der Fehlermeldung (Aufleuchten des Warnsignals) in Kontakt mit dem RDKS. Dies hat Auswirkungen auf die Arbeiten in den Garagen, sei es in der Verlängerung der Bearbeitungszeit eines Fahrzeugs mit direktem RDKS oder beim Verkauf von Winterkompletträdern. Gerade während der Frühlings- und Wintersaison werden die Garagisten gefordert sein. Zudem müssen die Mitarbeiter der Werkstätten für

RDKS geschult, Geräte und Software angeschafft und betriebsinterne Abläufe überprüft und angepasst werden.

RDKS als grosse Chance für den Garagisten

Der Garagist ist dazu verpflichtet, die Kontroll- und Wartungsarbeiten am RDKS durchzuführen. Dieser Mehraufwand wird dem Automobilisten verrechnet und generiert so Zusatzerträge bei jedem Fahrzeug. Zudem wird ein selbständiger Reifenwechsel durch den Automobilisten schwieriger, da die notwendigen Geräte und Werkzeuge nicht vorhanden sind. Dies bietet dem Garagisten die Möglichkeit, Kunden in die Garage zurückzuholen und vermehrt mit ihm in Kontakt zu treten.

Die ESA begeistert Ihre Mitinhaber und Kunden im Bereich RDKS mit einem breiten Produktesortiment: Das Angebot reicht von Universal- und OE-Sensoren verschiedener Marken, Servicekits, Werkzeuge und Geräte bis hin zu passenden Montiermaschinen und hilfreichen Zubehörartikeln.

Einfachste Bestellung dank Räderkonfigurator

Der innovative Räderkonfigurator unter esashop.ch hilft den Garagis-

ten, schnell und einfach die richtigen Produkte rund ums Rad zu finden. Nach der Definition des Fahrzeuges listet das Tool sofort die zum Fahrzeug passenden RDKS-Sensoren auf. Hat man sich einmal für einen Sensor entschieden, gelangt man mit nur einem Klick zu den passenden Felgen. Einfacher geht es nicht! Die Auflistung der Reifen kommt in einem erfrischenden Layout daher. Nebst den gewohnten Filterkriterien ist auch die Kalkulation für mehrere Reifen möglich. Mit der Reifen-Schnellsuche (z.B. ESA 2055516) wird die gewünschte Reifenmarke in der richtigen Dimension blitzschnell aufgelistet. Der Räderkonfigurator funktioniert natürlich auch mit Felgen. Diese lassen sich nach diversen Kriterien selektionieren – unter anderem auch nach den passenden RDKS-Sensoren. Testen Sie den Räderkonfigurator noch heute unter esashop.ch.

RDKS-Schulungen

Die gesetzliche Neuerung und deren schrittweise Umsetzung bringen im technischen sowie auch im kommunikativen Bereich verschiedene Herausforderungen mit sich. Vom Annahmehelfer über den Werkstattchef zum Kundendienstmitarbeiter kommen alle Teammitglieder einer Garage mit dem Thema RDKS in Berührung und benötigen entsprechendes Know-how. Die diesjährigen Kurse Ihrer ESA im Bereich Reifen beantworten Fragen rund um die Reifendruckkontrollsysteme. Mit dem Ziel, dem Garagisten Sicherheit im Umgang mit dieser neuen Thematik zu vermitteln, hat die ESA eine modulare Schulungsreihe zu den Teilbereichen Beratung – Technik – Verkauf zusammengestellt und erfolgreich durchgeführt. <



Für alle Fragen rund um das Thema RDKS stehen Ihnen die ESA-Spezialisten in den 8 Standorten gerne zur Verfügung. Kontaktieren Sie uns!

www.esa.ch
www.esashop.ch



Die AEC-Garage des Monats Juli

Mit Sympathie und AEC

«Willkommen im sympathischen Autohaus»: So melden sich alle Mitarbeiter der Wederich, Donà AG am Telefon. Auch dank dieser Freundlichkeit hat die Basler Garage im Juli 40 AEC durchgeführt. **Mario Borri**, Redaktion

■ «Wir führen konsequent bei jedem Auto, bevor es unser Garagengelände verlässt, den AutoEnergieCheck durch», erklärt Filialleiter Dominik Jeker. Wenn der Kunde dann das Auto abholt, erklärt ihm Kundenberaterin Frau Baranzelli, dass er mit dem AEC eine Extraleistung gratis dazu erhalten hat.

Zusatzaufträge möglich

Natürlich erhofft sich das Autohaus Wederich, Donà AG durch diesen Extraservice Zusatzaufträge an Land zu ziehen. «Wir schwatzen dem Kunden natürlich nichts auf», stellt Dominik Jeker klar. Doch er weiss auch, dass es vielleicht nicht gleich zum Deal kommt: «Wenn wir mit dem

Kunden den AutoEnergieCheck durchgehen, ergeben sich Gesprächsthemen, wie zum Beispiel Tagfahrlicht. Führt der Kunde mit Volllicht am Tag herum, weil sein Auto noch kein eingebautes Tagfahrlicht hat, erklären wir ihm, dass das halt mehr Energie braucht und vielleicht eine LED-Nachrüstung sinnvoll wäre. Einfach nur das AEC-Formular ins Auto legen bringt nichts, der Dialog ist wichtig.» <



Martina Baranzelli und Dominik Jeker von der Wederich, Donà AG, Filiale Basel-Stadt



Im August fand in der Parkgarage AG in St. Margrethen ein Fotoshooting mit AEC-Botschafter Dario Cologne statt – die neuen Sujets werden schon bald auf Flyern, Webseiten usw. zu sehen sein

AEC-Garagist des Monats Juni: Turbotec GmbH, Altdorf UR

Wie es der Name vermuten lässt, zählt die Turbotec GmbH auch Tuning-Freaks zu Ihrer Kundschaft. Umso erstaunlicher ist es, dass die Toyota-Vertretung 69 AutoEnergieChecks (AEC) durchgeführt hat, soviel wie keine andere Garage. «Turbotec war früher ein Tuningbetrieb. Und als ich vor drei Jahren die Toyota-Vertretung in Altdorf übernommen habe, wollte ich den Namen behalten», erklärt Firmeninhaber Robert Brand den sportlichen Namen. Noch rund fünf Prozent Tuning-Kundschaft zähle die Garage, relativiert Brand. Wie bei vielen AEC-zertifizierten AGVS-Garagen gibt's den Check kostenlos. «Die Leute kommen nicht von sich aus und wollen den AEC, darum können wir nichts verrechnen», begründet der Firmeninhaber die Situation. Aber als Kundenbindungsinstrument taugt der AEC bestens, erklärt Brand.



AEC-Garagist des Monats

Um dem AutoEnergieCheck (AEC) die verdiente Aufmerksamkeit zukommen zu lassen und den Wettbewerb unter den AEC-zertifizierten AGVS-Garagen kürt der AGVS die AEC-Garage des Monats. Die Auszeichnung erfolgt unter Berücksichtigung der Anzahl Mitarbeiter und durchgeführter Checks. Daraus wird mittels einer Formel die Quote berechnet. Der Garagist mit der höchsten Quote pro Monat gewinnt und erhält das Monatstotal als alle von allen Garagenbetrieben gemachten AEC als Betrag in Franken ausbezahlt.

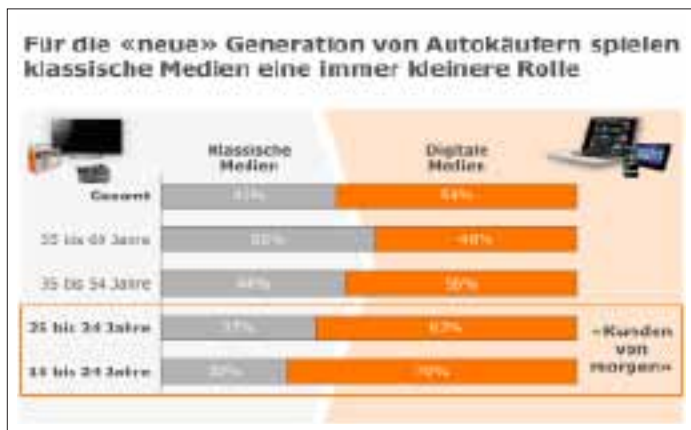


Digitale Medien werden wichtiger beim Autokauf

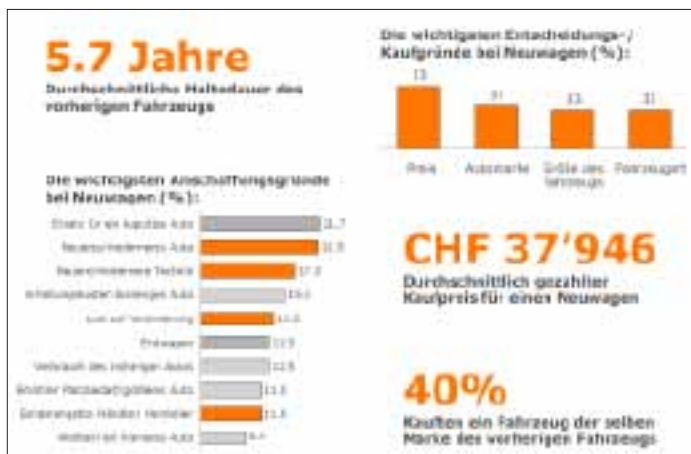
Schweizer suchen und finden ihren Neuwagen online

Wurden Kunden früher mit Printinseraten gewonnen, gilt heute die Maxime «Online first»: Bei der Suche nach einem neuen Auto setzen sich Käufer an den Computer oder greifen zu Smartphone und Tablet. AutoScout24 ist der grösste und beliebteste Online-Marktplatz – auch für Neuwagen. 86 Prozent der Nutzer von Suchplattformen entscheiden sich für autoscout24.ch, wie eine repräsentative Umfrage zeigt. AutoScout24

■ In der orangen Leuchtweste steht Simon (27) am Strassenrand. Rechts neben ihm steht sein Auto, weiter links das Pannendreieck. Der Kleinwagen mit Jahrgang 1986 – Simon hatte ihn während der Lehrzeit seiner Mutter abgekauft – begann unterwegs zu stottern und gab besorgniserregende Geräusche von sich. Simon, der auf dem Weg zur Arbeit war, fuhr rechts ran, schaltete das Fahrzeug aus, versuchte den Motor wieder zu starten – ohne Erfolg. Dasselbe war ihm letzten Monat schon einmal passiert. «Du solltest dich von diesem Auto verabschieden», riet ihm der befreundete Automechaniker, der den Wagen reparierte. Nun steht Simon wieder am Strassenrand, wartet auf die Pannenhilfe und erklärt seinem Chef am Telefon, warum er erneut zu spät zur Arbeit kommt. Ihm ist klar: Ein neues Auto muss her.



Die junge Generation nutzt hauptsächlich digitale Medien



Die wichtigsten Gründe für den Kauf eines neuen Wagens

Häufigster Grund für den Autokauf: Defekt

Wie Simon ergeht es vielen: Ein defekter Wagen, bei dem sich eine Reparatur nicht mehr lohnt, ist das häufigste Argument für den Autokauf. Dies ergab eine repräsentative Studie*, die Marketagent.com im Auftrag von AutoScout24 in der Schweiz durchführte. Als häufigster Grund (31%) für den Autokauf wurde ein kaputtes Fahrzeug genannt, gefolgt vom Wunsch nach einem neueren, moderneren Auto (17%) bzw. neuerer, modernerer Technik (14%). Den letzten beiden Argumenten entsprechend entschied sich fast die Hälfte (46%) der Teilnehmer für die Anschaffung eines Neuwagens.

Umfassender Neuwagen-Bereich bei AutoScout24

Einen solchen wünscht sich auch Simon und macht sich auf die Suche nach einem neuen Auto. Von Berufs wegen und auch zuhause sitzt er häufig am Computer oder Laptop, sein Smartphone hat er ohnehin immer dabei. Für ihn stellt sich deswegen gar nicht erst die Frage, wo er nach Informationen und konkreten Angeboten sucht: Online. Er entscheidet sich für AutoScout24, dem Portal, das gemäss Studie 86 Prozent aller Nutzer solcher Plattformen für ihre Suche wählen. Der grösste, meistbesuchte und bekannteste Online-Marktplatz für Fahrzeuge verfügt über einen umfassenden Neuwagen-Bereich, dessen Entwicklung stark vorangetrieben wird. Rund 1500 Markenhändler oder Mehrmarkenbetriebe haben schon heute Neuwagen auf AutoScout24 inseriert. Dank der übersichtlichen Gestaltung und der einfachen, nutzerfreundlichen Handhabung ist die Suche auf AutoScout24 ein einfacher, stressfreier Weg, um das eigene Wunschauto zu finden.

Online-Autosuche gewinnt an Bedeutung

Während seine Mutter den Kleinwagen, der inzwischen auch bei Simon ausgedient hat, noch per Zeitungsinsert fand, spielen die klassischen Medien bei der neuen Generation von Autokäufern eine immer kleinere Rolle. Gemäss Studie wird heute jedes vierte Auto und jeder fünfte Neuwagen online gefunden. Eine DACH-Studie zur digitalen Mediennutzung (d.core im Auftrag von BVDW, IAB Österreich und IAB Schweiz, September 2014) ergab, dass die 25- bis 34-Jährigen zu 63 Prozent und die 16- bis 24-Jährigen – also die «Kundschaft von morgen» – zu 70 Prozent digitale Medien und nur zu einem kleinen Anteil klassische Kanäle wie beispielsweise Zeitungen konsumieren. Bei der repräsentativen Umfrage zum Thema Autokauf gaben insgesamt 81 Prozent aller Teilnehmer an, den Computer, das Tablet oder das Smartphone für die Informationssuche beim Autokauf zu nutzen. Bei den «Millennials» (18 bis 29 Jahre) betrug der Wert gar 86 Prozent. Die allgemeine Online-Recherche zählt denn mit 22 Prozent

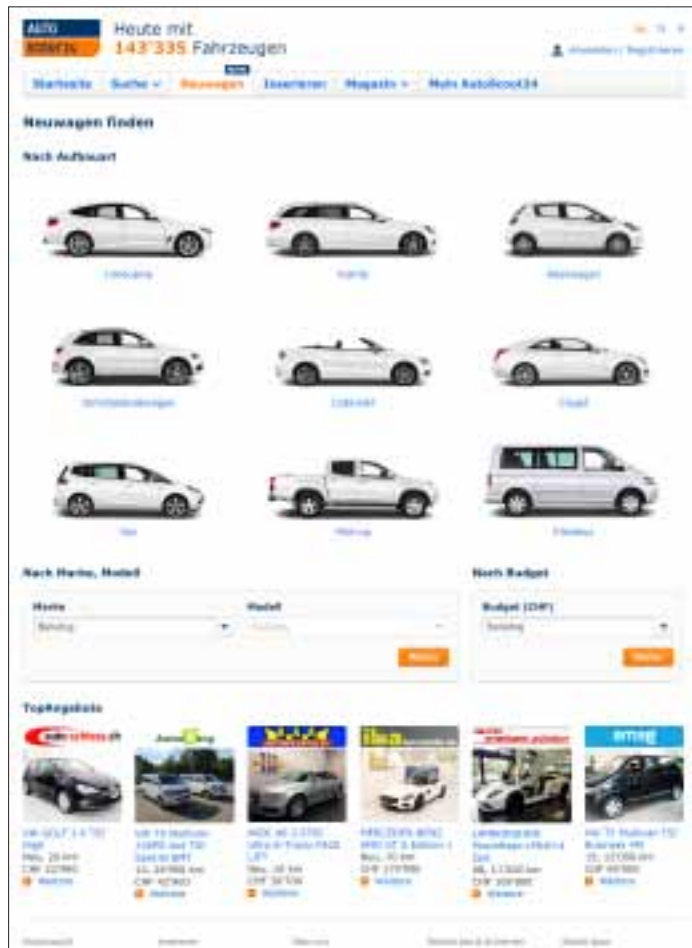


Rund 90 Prozent der Schweizer Garagisten sind Kunden von AutoScout24. Am Hauptsitz von Scout24 in Flamatt kümmert sich das AutoScout24-Team um ihre Anliegen

nach der Probefahrt (37%) und dem Händlergespräch (36%) zu den drei häufigsten Informationsquellen für den Autokauf.

Hoher Nutzen von Online- und Mobilewerbung

Diese Ergebnisse verdeutlichen den Stellenwert und die Wichtigkeit der Internet-Präsenz und des Online-Marktplatzes AutoScout24. Dank grossflächigen Werbeformaten auf der Website oder mobiler Werbung gelingt es Marken und Händlern auf AutoScout24, Kunden zu erreichen, zu gewinnen und zu binden. Die Online- und Mobile-Werbung für Fahrzeuge hat mit 5 Prozent den klar höchsten Nutzungswert im Vergleich mit klassischen Kanälen, wie die Studie zeigt. Millennials sind sogar noch offener dafür: Hier erreicht die Online-/Mobile-Werbung einen Nutzungswert von 8,2 Prozent respektive sogar 12 Prozent für Neuwagen-Werbung. Jeder Suchende soll das Auto finden, das zu ihm passt – dies ist der Leitgedanke von AutoScout24: «Diesen Wunsch zu erfüllen



AutoScout24 verfügt über einen umfassenden, einfach zu navigierenden Neuwagenbereich

ist unsere oberste Devise. Unser Erfolg ist das Zusammenbringen von Käufern und Verkäufern», sagt Christoph Aebi, Director von AutoScout24.

Preis als zentraler Faktor

Vor dem Finden steht das Suchen. Auch Simon sucht und vergleicht die Angebote online, liest Testberichte und holt detaillierte Angaben über jene Neuwagen ein, die ihn interessieren – alles findet er auf autoscout24.ch. Wie 58 Prozent aller Befragten zieht er mehrere Marken in Betracht. Der zentrale Faktor bei der Anschaffung ist der Preis, den über die Hälfte (53%) der Umfrage-Teilnehmer als wichtigstes Kaufargument nannten: Durchschnittlich bezahlen die Schweizer 38 000 Franken für einen Neuwagen. Mit ausschlaggebend sind zudem die Marke (37%) sowie Art und Grösse des Fahrzeugs (jeweils 33%). Simon achtet darüber hinaus stark auf Leistung und PS – ein Kriterium, das bei den Millennials beim Kauf eines Neuwagens ebenfalls eine wichtige Rolle spielt, wie 15 Prozent der Umfrage-Teilnehmer angaben.

Entschlossen nach der Recherche

Bei täglich insgesamt über 150 000 inserierten Fahrzeugen – davon über 25 000 Neuwagen – hat Simon genügend Möglichkeiten, die verschiedenen Angebote zu vergleichen. Er profitiert dabei von den umfassenden Informationen über Neuwagen, die auf AutoScout24 bereitgestellt sind. Schliesslich entscheidet er sich für ein Auto, das genau seinen Vorlieben entspricht: Schwarze Lackierung, Sportsitze, viel PS und genügend Stauraum für seine Sportausrüstung. Wie 57 Prozent der Umfrageteilnehmer weiss Simon also bereits genau, welches Modell er kaufen will und hat bereits alle Informationen über sein Wunschauto herausgesucht, als er den entsprechenden Händler erstmals kontaktiert. Er vereinbart einen Termin für die Probefahrt und unterschreibt schliesslich schon wenige Tage später den Kaufvertrag. Simon fand auf autoscout24.ch das Auto, das er sich wünschte – und wird damit künftig sicherlich pünktlich zur Arbeit erscheinen. <

** Die repräsentative Umfrage zum Thema Autokauf wurde durch die digitale Markt- und Meinungsforschung Marketagent.com bei 1019 web-aktiven Schweizern im Alter von 18 bis 64 Jahren im Erhebungszeitraum zwischen April 2014 und April 2015 durchgeführt. Auftraggeber war AutoScout24 respektive Scout24 Schweiz AG.*

Über AutoScout24

AutoScout24 ist der grösste, meistbesuchte und bekannteste Online-Markt- platz für Fahrzeuge in der Schweiz. Rund 90 Prozent aller Schweizer Garagisten sind Kunden von AutoScout24. Das Angebot umfasst täglich über 150 000 Fahrzeuge, davon über 25 000 Neuwagen.

Umgekehrt trifft ein Inserent nirgendwo sonst auf so viele mögliche Käufer. Ob via Smartphone oder Desktop-Computer: Auf den Nutzer optimierte Suchfunktionen machen es einfach, auf AutoScout24 schnell und einfach das Wunschauto zu finden.

Scout24 Schweiz AG
AutoScout24
Industriestrasse 44
CH-3175 Flamatt

Tel. +41 (0)31 744 17 38
info@autoscout24.ch

www.autoscout24.ch



Rechtsschutz für Garagisten

Recht bekommen, wo Sie recht haben

Ihr Nachbar fühlt sich durch Lärmemissionen Ihres Betriebs belästigt oder ein Angestellter macht Überstunden geltend, die er nicht geleistet hat: Kann man sich nicht einigen, endet ein Streit oft vor Gericht. **Thomas Tschanz**, Protekta Rechtsschutz-Versicherungen AG



Ein Rechtsstreit kann auch für Garagisten rasch ins Geld gehen. Mit der Betriebs-Rechtsschutzversicherung der Protekta federn Sie dieses Risiko ab

■ Ein Rechtsstreit kann rasch ins Geld gehen – dieses Risiko federn Sie mit der Rechtsschutzversicherung der Protekta ab. Die Mobiliar-Tochter übernimmt Anwalts-, Gerichts- und Expertisekosten, aber auch Prozessentschädigungen an die Gegenpartei oder Vorschüsse für eine Strafkautions bis zu 500 000 Franken. Zusätzlich profitieren Sie von kostenlosen telefonischen Rechtsauskünften durch die Spezialisten der JurLine. Für Garagisten besonders wichtig: Sämtliche dem Betrieb dienende Motorfahrzeuge sind pauschal mitversichert.

Unnötiges Kostenrisiko vermeiden

Haben Sie gewusst, dass der Kläger nach neuer Zivilprozessordnung für das Kostenrisiko eines Prozesses haftet? Die Rechtsschutzversicherung ist also wichtiger denn je! Wer klagt, muss die gesamten mutmasslichen Gerichtskosten vorschliessen. Bei ge-

wonnenem Prozess übernimmt die Verliererpartei zwar die Gerichtskosten, der Kläger erhält das Geld aber nicht vom Gericht zurückerstattet; er muss es beim Beklagten einfordern. Ist dieser zahlungsunfähig, erhält der Kläger bis auf einen Schein nichts von seinem Vorschuss zurück. Die Rechtsschutzversicherung deckt dieses Risiko.

Streitigkeiten können verschiedene Rechtsgebiete betreffen. Ein paar Praxisbeispiele:

- Arbeitsrecht: Ein Arbeitnehmer macht ungerechtfertigt Überstunden geltend.
- Vertragsrecht: Ein Lieferant stellt eine überhöhte Rechnung aus.
- Versicherungsrecht: Ihre Krankentaggeld-Versicherung zahlt nicht vertragsgemäss.
- Nachbarrecht: Ihr Nachbar fühlt sich durch Lärmemissionen Ihres Betriebs belästigt.

- Mietvertrag: Der Vermieter Ihrer Geschäftsliegenschaft kündigt Ihnen unrechtmässig den Vertrag. <

Protekta

Inhaber und Geschäftsführer von Garagen können auch im Privaten von Vorzugskonditionen profitieren: Sie erhalten die **Privat- und Verkehrsrechtsschutzversicherung der Protekta für 240 statt 430 Franken**. Dies als Dankeschön für die langjährige Zusammenarbeit und das Vertrauen, das die AGVS-Mitglieder der Protekta und der Mobiliar schenken.

www.protekta.ch



Quality1 stärkt Motto «Wir sind die Schnellsten» mit einzigartiger Schaden-App

Jetzt noch schnellere Bearbeitung durch die Q1-App

Mit Schnelligkeit, sehr gutem Service und einem exzellenten Team hat sich die Quality1 AG als Garantievversicherer die Position des Marktführers gesichert. Mit Einführung der am Markt einzigartigen Schaden-App untermauert Q1 damit ihre Position und setzt einen weiteren Baustein ihres administrativen Turbos ein. Quality1

■ Nutzen können die Q1-Schaden-App alle Händler und Garagisten, die mit Q1 zusammenarbeiten. «Es ist uns wichtig, dass unsere Partner schnelle Kommunikationsmittel nutzen können, damit die Erfassung eines Schadens, und vor allem dessen Bearbeitung, noch dynamischer und schneller wird», erklärt Marc Kessler, Chief Executive Officer bei Q1, die Implementierung der App. «Der Händler kann direkt beim Begutachten des Schadens alle notwendigen Informationen wie Angaben zum Fahrzeug, zum Schaden sowie Fotos usw. per App an uns weitergeben – das spart sehr viel Zeit!», so Kessler. Ein besonderer Vorteil für die Partner: Die Schaden-App ist kostenlos.

Mit Einführung der App setzt die Quality1 AG konsequent den Ausbau der Online-Kommunikationsmittel für ihre Partner fort. Im Januar ging die neue Website online – die Voraussetzung für die Einführung sämtlicher neuer Online-Tools. Seit Februar können nun Händler und Garagisten über das B2B-Portal der Quality1 AG monatliche Policenabrechnungen online einsehen und Werkstattrechnungen zu freigegebenen Schadenfällen mit nur wenigen Klicks übermitteln.

«Wir sind die Schnellsten» ist laut Marc Kessler nicht nur ein Motto. Er betont: «Wir sind ein motiviertes, dynamisches Team von Fachleuten und haben das Ohr am Puls der Zeit – wir machen vorwärts!» Die Bearbeitungszeiten des Marktführers belegen dies eindrücklich: Innerhalb von 15 Minuten erteilt Q1

die Schadensfreigabe. Für den Abschluss einer Ausschlussgarantie braucht es gerade mal 100 Sekunden. Bei der Garantievergabe, der Schadensbearbeitung und der Auszahlung ist Q1 nicht zu schlagen. Trotz aller technischen Neuerungen ist Q1 der persönliche Kontakt durch den Aussendienst zum Kunden besonders wichtig. «Nur so wissen wir, was der Kunde braucht», erläutert Marc Kessler.

Die Quality1 AG ist schweizweit die führende Anbieterin für Neuwagen-Anschluss- und Occasionsgarantien. Die Firma mit Sitz in Bubikon beschäftigt 37 Mitarbeitende und ist seit 2011 eine 100-Prozent-Tochtergesellschaft von Allianz Suisse.

Die Quality1 AG richtet sich konsequent nach den Bedürfnissen ihrer Kunden. Sie bietet sowohl dem freien Händler als auch dem Markenhändler den besten Service. <



Stieger: Prozessoptimierung als Schlüssel zum Erfolg

Schlanke Betriebsabläufe dank DMS

Unabhängig davon, wie gross Unternehmen sind, eines haben sie alle gemeinsam: anhand einer Vielzahl von Betriebsabläufen muss das operative Geschäft organisiert und gesteuert werden. Mit dem Einsatz der richtigen Tools kommen Sie dabei schneller zum Erfolg. Das DMS von Stieger Software hat genau diese Aufgabe. Stieger Software AG

■ Die Garagensoftware unterstützt Sie täglich aktiv dabei, Ihre Prozesse zu optimieren und dabei die Abläufe dauerhaft schlank zu halten. Das DMS ist vergleichbar mit dem Co-Pilot in einem Rallye-Fahrzeug: Er gibt mit seinen Vorgaben den optimalen Weg an und hält dabei dem Fahrer den Rücken frei. Dadurch kann dieser den Wagen auf der Idealspur ins Ziel bringen – genau wie Sie Ihr Unternehmen.



diese Daten dann mit dem zusätzlichen Modul Werkstattplaner zur direkten Terminvergabe genutzt werden. Was einerseits für Ihren Kunden prompten Service signalisiert und andererseits Ihnen im weiteren Auftragsablauf noch zusätzliche Vorteile bietet.

Schneller, einfacher und sicherer

Mit den so erfassten Stammdaten verschlanken Sie auch automatisch alle Folgeprozesse von der Auftragseröffnung, dem Erstellen der Werkstattkarte bis hin zur späteren Fakturierung. Denn Sie sparen damit nicht nur Zeit und können diese viel besser für den Kunden nutzen. Sie vermeiden auch überflüssige Doppelerfassungen und schliessen dadurch unnötige Fehlerquellen von vorn herein aus. <

Mit wenigen Klicks zum Kunden

Sehr viele Prozesse lassen sich mit der Garagensoftware ganz einfach optimieren und handhaben. Beispiel Kundenerfassung: In Ihrer Garage meldet sich ein neuer Kunde telefonisch zum Service an. Mit dem DMS von Stieger entfällt das mühsame manuelle Eingeben oder Notieren von Kunden- und

Fahrzeugdaten. Denn schon während des Telefonats holen Sie sich alle relevanten Informationen mit wenigen Klicks ins System: Kundennamen und Kennzeichen genügen und Adresse und Fahrzeugidentifikation lassen sich über die tel.search- bzw. die AWIX-Schnittstelle zu Eurotax oder Auto-i per Datenimport anlegen. Ohne Umweg können

gibb

weiterbildung

GEWERBLICH-INDUSTRIELLE
BERUFSSCHULE BERN



Automobildiagnostiker/-in P und N Werkstattkoordinator/-in BP und Zertifikat AGVS

Vorbereitungskurse auf die Berufsprüfung (BP)
resp Zertifikatsprüfung AGVS

Kursbeginn: 17. August 2016
Kursdauer: 4 resp. 2 Semester

Informationsanlass:
Donnerstag, 22. Oktober 2015; 18.30 – 20.00 Uhr
Gewerlich-Industrielle Berufsschule Bern
Lorrainestrasse 1 | 3000 Bern 25
Anmeldung an regula.saegesser@gibb.ch

Mehr Infos unter 031 335 91 45 oder www.gibb.ch/weiterbildung

gibb

weiterbildung

GEWERBLICH-INDUSTRIELLE
BERUFSSCHULE BERN



Betriebswirt/-in im Autogewerbe

Vorbereitungskurse auf die
Höhere Fachprüfung (HFP)

Kursbeginn: 19. August 2016
Kursdauer: 4 Semester

Informationsanlass:
Dienstag, 8. September 2015; 18.30 – 20.00 Uhr
Gewerlich-Industrielle Berufsschule Bern
Lorrainestrasse 1 | 3000 Bern 25 | Raum H 224 (2.Stock)
Anmeldung an brigitte.nyffenegger@gibb.ch

Mehr Infos unter 031 335 91 45 oder www.gibb.ch/weiterbildung

FIGAS Business Management arbeitet für über zehn Automarken

Bestmögliche Datenqualität

Die meisten Automobilhersteller verlangen von ihren Vertriebspartnern Analysen und Betriebsvergleiche der finanz- und betriebswirtschaftlichen Geschäftszahlen. Dafür werden sogenannte Business Managements durchgeführt. Sie dienen der Importorganisation als Gradmesser der Rendite und Finanzkraft seiner Vertriebspartner. Der Händlerbetrieb kann die Analyse zum direkten Vergleich mit seinen Händlerkollegen nutzen. Toni von Dach, FIGAS

■ Die grossen Automobilhersteller kennen Business Management schon seit Jahrzehnten. Das Automobilgeschäft ist seit jeher ein kapitalintensives Geschäft mit grossen Risiken im Gebrauchtwagengeschäft, in der Lagerhaltung von Fahrzeugen und Ersatzteilen, heute sogar auch im Neuwagenhandel. Die Hersteller wollen Aufschluss darüber, wie die aktuellen Geschäfte bei den Vertriebspartnern laufen und ob die Vertriebspartner finanziell gesund sind.

Datenaufbereitung in Handarbeit

Früher hatten die Importeure Business-Management-Teams eingestellt. Die Business Manager gingen zu den Händlern und bereiteten von Hand die Daten auf, welche dann in einen zentralen Computer eingegeben wurden. Danach erhielt der Händler seine Analyse und den Betriebsvergleich zugestellt. Später entwickelten grosse Datenverarbeitungsunternehmen – vor allem in England – Systeme, welche die Verarbeitung automatisierten. Von da an konnte ein Automobilhersteller mit einem System alle europäischen Länder analysieren lassen. Dies war das Aus für viele Business-Management-Teams bei den einzelnen Marken.

Start von FIGAS Business Management

Vor rund zwanzig Jahren wurde das Business Management bei FIGAS aus der Taufe gehoben. Die Importeure vergaben diese Aufgabe in den einzelnen Ländern in einer ersten Phase einem Dienstleister. Heute laufen die Systeme weitgehend über Web-Zugang. Alle europäischen Händler einer Automobilmarke senden ihre Daten über das gleiche Portal an einen zentralen Server. Nur noch einige Importeure lassen das Business Management über das interne System von FIGAS laufen, welches zwar arbeitsintensiv abläuft, dafür aber eine hohe Datenqualität garantiert.

Bei den internationalen, webbasierten Systemen besteht die Aufgabe von FIGAS



Aus der Gesamtheit der verschiedenen Business-Aktivitäten und weiteren Analysen der Kundendaten erstellt FIGAS jährlich den Branchenspiegel.

heute darin, die Schweizer Händler in den komplexen Programmen für die Dateneingabe (Selbstbedienung) zu unterstützen und die bestmögliche Datenqualität zu erreichen. Der Händler kann unmittelbar nach der Eingabe seiner Daten einen individuellen Finanzbericht herunterladen. Der Vergleichsbericht entsteht erst nach dem definierten Schlussdatum, nachdem die Daten durch FIGAS geprüft und an das zentrale System freigegeben wurden.

Die effektiven Leistungen des reinen Automobilgeschäfts

Im Automobilgeschäft erfolgt die Analyse über die klassische Deckungsbeitragsrechnung der Abteilungen Verkauf (Neu- und Gebrauchtwagen) Werkstatt (Verkauf der Mechaniker Arbeit), Ersatzteile und Zubehör sowie neutrale und nicht betriebsnotwendige Aufwendungen und Erträge.

Gerechnet wird bis zum Deckungsbeitrag II. Die indirekten Kosten wie z. B. Miete, Verwaltungskosten etc., die nicht einer Abteilung zugeordnet werden können, bleiben als zentraler Kostenblock stehen. Nur ein kleiner Teil der Händlerbetriebe betreibt Zusatzgeschäfte wie Tankstelle/Shop, Wasch-

strasse oder andere Dienstleistungen. Diese werden im Bereich «andere Geschäfte/nicht betriebsnotwendig» erfasst. Somit zeigt das ermittelte Betriebsresultat überall die effektive Leistung des reinen Automobilgeschäfts auf und ist unter den Händlern vergleichbar. Der Betrieb kann mit dieser Analyse feststellen, ob mit den reinen Garage-Aktivitäten bereits Geld verdient wird. Das ist leider nicht überall der Fall.

Brancheninterner Vergleich leicht gemacht

Als zusätzliche Orientierung kann in den Berichten eine Benchmark gerechnet werden. Die Automarke lässt vom besten Viertel oder Drittel der Teilnehmer eine Gruppe mit Bestresultaten berechnen. Die Benchmark zeigt dem Betrieb auf, was ihm zum Erreichen der Bestresultate gefehlt hat, oder er kann feststellen, dass er bereits zu den Besten gehört.

Aus der Gesamtheit der verschiedenen Business-Management-Aktivitäten und weiteren Analysen der Kundendaten erstellt FIGAS jährlich den Branchenspiegel des Schweizer Autogewerbes und dreimal den FIGAS TrendFocus. <

Neue KFZ-Bekanntmachung: Die überarbeiteten Regeln der WEKO für das Automobilgewerbe

Rechtssicherheit bleibt, neue Fragen stellen sich

Die WEKO hat nach intensiven Bemühungen des AGVS am 29. Juni 2015 entschieden, ihre KFZ-Bekanntmachung in überarbeiteter Form bis ins Jahr 2022 zu verlängern. Die neuen Regeln samt diesbezüglichen Erläuterungen sind publiziert und können auf der Homepage der WEKO abgerufen werden. Der AGVS hat erreicht, dass die WEKO nicht blindlings der Entwicklung in der EU gefolgt ist, wo die EU-Kommission die Kontrolle über Vertriebsverträge von Neuwagen vollständig aufgegeben hat und die Lieferanten die Vertragsbeziehungen zu den Händlern nahezu frei gestalten können. Olivia Solari/Tobias Treyer, AGVS

■ Mit der neuen KFZ-Bekanntmachung, welche per 1. Januar 2016 mit einer einjährigen Übergangsfrist in Kraft tritt und bis 31. Dezember 2022 gilt, werden die Marktverhältnisse des Automobilgewerbes in der Schweiz nach wie vor besonderen Regeln unterstellt sein. Es wurde seitens der Wettbewerbskommission (WEKO) Rechnung getragen, dass ihre im Jahre 2002 eingeführte KFZ-Bekanntmachung in den vergangenen Jahren die gewünschte Wirkung gezeigt und damit dem Wettbewerb im Automobilgewerbe wie der Schweizer Volkswirtschaft nachweislich gut getan hat. Dieser Umstand wurde durch eine Vielzahl von Gutachten der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften (ZHAW) auch mehrfach empirisch belegt.

Rechtssicherheit für Autogewerbe bleibt

Damit können die Garagisten weiterhin mehrere Marken im Betrieb verkaufen und warten, ebenso sind die Garagenbetriebe mit der beibehaltenen zweijährigen Kündigungsfrist vor willkürlichen Vertragskündigungen geschützt. Den Garagenbetrieben obliegen nach wie vor keine Abnahmeverpflichtungen im Bereich des Neuwagen- wie Ersatzteilgeschäfts, die unternehmerische Freiheit bleibt gewahrt. Ebenso können Händler-, After-Sales- und Ersatzteilverträge weiterhin unabhängig voneinander abgeschlossen werden, auch ist der Zugang zu technischen Informati-



Die WEKO (im Bild: Patrik Ducrey, stellvertretender Direktor) verlängert die KFZ-Bekanntmachung in überarbeiteter Form bis ins Jahr 2022

onen, Werkzeugen und fachlichen Unterweisungen weiterhin gesichert.

Leider ist die WEKO den Forderungen des AGVS aber nicht auf ganzer Linie gefolgt. So fehlt neu die Begründungspflicht für ordentliche Vertragskündigungen, was bei strittigen Auseinandersetzungen zur Benachteiligung des Garagenbetriebes führen kann. Auch die in der KFZ-Bekanntmachung definierten Rechtsfolgen (bei einem Verstoss) wurden im neuen Regelwerk aufgeweicht: ein kartellrechtliches Vorgehen wird damit erheblich erschwert.

Unbeantwortete Fragen

Der AGVS begrüsst jede Vereinfachung von Normen. Die WEKO hat aber mit ihrer nicht ganz geglückten Vereinfachung für neue Unsicherheiten gesorgt. Zentrale Regeln sind im Regelwerk der WEKO für einen Garagisten

kaum mehr verständlich. Dies trifft auf das Recht eines Händlers zu, zusätzliche Verkaufsstellen zu errichten, sowie auf den Kontrahierungszwang bei Werkstattverträgen. Der AGVS erwartet, dass die WEKO diese Unsicherheiten zeitnah ausräumt.

Der AGVS setzt sich auch weiterhin für die bestmöglichen rechtlichen Rahmenbedingungen seiner Garagenbetriebe ein und bleibt für Fragen betreffend die KFZ-Bekanntmachung Ihr kompetenter Ansprechpartner. In den kommenden Ausgaben von AUTOINSIDE werden wir auf die Auswirkungen und Konsequenzen der neuen Regeln mit einer Artikelserie zu den Marktsegmenten «Handel», «After-Sales» und «Ersatzteilverkauf» vertiefter eingehen. <

www.agvs-ups.ch, Politik, KFZ-Bekanntmachung

petlas®

MAXXIS®

NOVEX



Top-Winterpneus: heute bestellen – morgen da! www.profipneu.ch

Aktuelles zur Motorfahrzeugkontrolle (MFK)

Quo vadis, MFK?

Nachdem der Bundesrat zu Beginn des Jahres die Weichen für die Zukunft der MFK von Personenwagen gestellt hat, prüft er nun eine Anpassung der Prüfintervalle bei den schweren Nutzfahrzeugen. Der AGVS wird sich für eine Lösung einsetzen, welche auch eine bestmögliche Verkehrssicherheit berücksichtigt. Eine Umfrage bei den AGVS-Mitgliedern soll dazu Grundlagen-Informationen liefern. **Markus Peter, AGVS**

■ Nach langer Debatte setzte der Bundesrat im Januar die künftigen Prüfintervalle für Personenwagen auf ein System von 5-3-2-2-2... Jahren fest. Die neuen Intervalle treten ab Februar 2017 in Kraft. Das Besondere dabei ist, dass die erste Prüfung gemäss der neuen Formulierung bis spätestens zum sechsten Jahr nach der ersten Inverkehrsetzung erfolgen muss. Dies wird in einigen Kantonen dazu führen, dass sich de facto nur wenig am heutigen Prüfturnus ändern wird, da die erste MFK dort schon heute zwischen fünf und sechs Jahren nach der ersten Inverkehrsetzung stattfindet. In einzelnen Kantonen ist man aktuell so weit im Verzug mit den Prüfaufgeboten, dass die neue Regelung wohl sogar dazu führen wird, dass die erste MFK in Zukunft früher stattfinden wird als heute.

Noch 1½ Jahre Übergangszeit bei den Personenwagen

Umso wichtiger ist es, dass der AGVS durch seine Sektionen und auch durch jeden einzelnen Garagisten die Prüf-Situation in den nächsten 18 Monaten genau beobachtet und auf bestehende Prüfrückstände hinweist. Denn laut der neuen und ab Februar 2017 gültigen Formulierung sind die Kantone in der Pflicht, die zur Einhaltung der Prüfintervalle notwendigen Massnahmen zu ergreifen. Falls dies mit den eigenen Ressourcen nicht möglich ist, können die Kantone Aufgaben an Dritte übertragen, die für die vorschriftsgemässe Durchführung Gewähr bieten. Erfreulicherweise machen einige Strassenverkehrsämter bereits heute von dieser Möglichkeit Gebrauch und pflegen eine enge Zusammenarbeit mit den regionalen AGVS-Garagisten oder haben einen Teil der Kontrollen an externe Prüfstellen, wie zum Beispiel bei der AGVS-Sektion Aargau, ausgelagert. Noch bleibt etwas Zeit, um sich auf die neuen Intervalle einzustellen. Doch die Erfahrungen der letzten Jahre ha-



Die Prüfintervalle für schwere Nutzfahrzeuge sollen angepasst werden

ben gezeigt, dass Prüfrückstände nicht so schnell abgebaut werden können, ohne dass dafür an anderer Stelle neue Lücken entstehen. So darf es nicht sein, dass die erste Prüfung zukünftig zwar pünktlich, dafür aber alle Folgeprüfungen verspätet stattfinden oder dann bei anderen Fahrzeugkategorien aufgrund der Ressourcenknappheit weniger oft geprüft wird. Den Strassenverkehrsämtern selber sind oft die Hände gebunden, da sie die finanziellen Mittel für einen Ausbau der Infrastruktur oder des Personalbestandes von der kantonalen Regierung nicht erhalten. Was bleibt, sind die bereits erwähnte verstärkte Delegation an externe Prüfstellen und Massnahmen zur Effizienzsteigerung bei der Prüfungsdurchführung. Bezüglich Effizienz konnten mehrere Ämter dank der Einführung elektronischer Prüfberichte bereits bedeutende Verbesserungen erzielen.

Jährliche Intervalle bei schweren Nutzfahrzeugen zur Diskussion

Nachdem der Ständerat ein Postulat von Ständerat Konrad Graber (CVP) zur Überarbeitung der Prüfintervalle von schweren Nutzfahrzeugen (Sattelschlepper, Lastwagen und Cars inklusive Auflieger und Anhänger) gutgeheissen hat, ist derzeit das Bundesamt

für Strassen (ASTRA) damit beschäftigt, dem Bundesrat die Sachlage aufzuzeigen. Während auf der einen Seite die Forderung der Transportbranche nach längeren Prüfintervallen für im Binnenverkehr eingesetzte Fahrzeuge steht, plädiert der AGVS für eine möglichst hohe Verkehrssicherheit. In der EU gelten Prüffristen von einem Jahr. Eine Ungleichbehandlung der Fahrzeuge abhängig von ihrem Einsatz in der Schweiz oder im Ausland ist schwer vorstellbar. <

Online-Umfrage

Die AGVS-Nutzfahrzeuggaragisten sehen täglich, in welchem Zustand die Fahrzeuge unterwegs sind und können deshalb auch am besten beurteilen, wie oft diese für eine optimale Betriebs- und Verkehrssicherheit geprüft und gewartet werden müssen. Um diese wertvollen Informationen zu sammeln und zu bündeln führt der AGVS bei seinen Mitgliedern eine Online-Umfrage zum Thema der MFK bei schweren Nutzfahrzeugen durch und bittet seine Mitglieder um eine aktive Teilnahme.

INFO



AGVS Business Academy 2015

SEPTEMBER

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.

> 17. September 2015, Bern

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)

> 23. September 2015, Bern

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

Sie lernen alle Möglichkeiten der Benutzereinstellungen kennen, nutzen das Autowert-

Pro als Kundeninformationssystem und für die Verkaufsförderung (CRM).

> 23. September 2015, Winterthur

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

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

Digitalisierung:

Workshop Direct Marketing: Kundenbindung durch innovative Postkarten, ½ Tag

Sie lernen, wie man mit PostCard Creator online Postkarten gestaltet und wie Sie Ihre Botschaft sympathisch, professionell und wirksam zu Ihren Kunden bringen. Mit Postkarten stärken Sie die Kundenbindung und setzen Ihr Werbebudget effizient ein. Sie produzieren am Workshop ein Postkartenmailing am PC und erhalten zusätzlich Basiswissen zu den Themen Direct Marketing, Grafik und Texten.

> 16. 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

4x4 +  +  +  +  = Alleskönner

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

HIRSCHI AG
Zieht.

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.

> **Montag, 18. Januar, bis Dienstag, 2. Februar 2016**

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**

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 continue sécurité au travail :**

Après le cours de base, nous recommandons aux PERCO de suivre tous les deux ans une formation continue d'une demi-journée (séance d'échanges d'expériences).

> **15.09.2015, Bussigny**

Vous trouverez les possibilités d'inscription en ligne ici : www.safetyweb.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**

Per iscriversi online: iscrizione giornate ERFA: www.safetyweb.ch

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-upsa.ch.



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



RDKS – ALLES AUS EINER HAND

- > EZ-Sensor, programmierbar und für die meisten Fahrzeuge geeignet
- > Programmier- und Diagnosegerät iQ50, einfach zu bedienen
- > Spezialwerkzeug-Set, abgestimmt auf die am Markt erhältlichen Sensoren
- > Mehrsprachiges Online-Training

Erfahren Sie mehr: www.wuerth-ag.ch/rdks



Starke Schweizer Leistungen in Brasilien

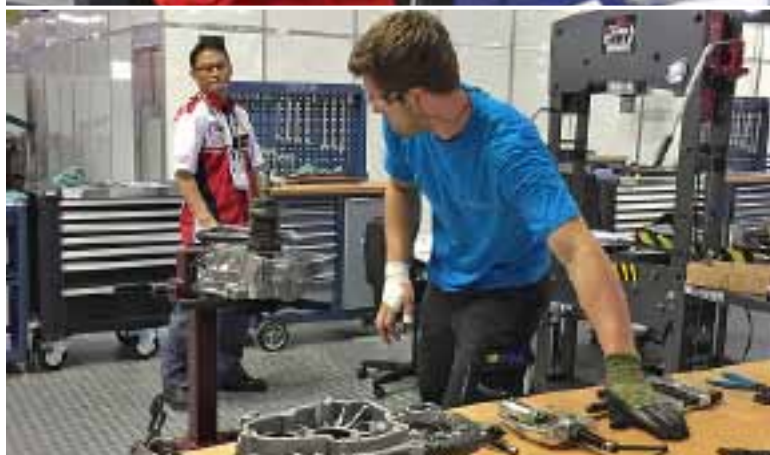
Exzellenter Auftritt an den WorldSkills

Die Schweiz holte an den Berufs-WM in Brasilien 13 Medaillen. Nicht zu den Edelmetall-Gewinnern gehörten die Automobil-Mechatroniker Jean Trotti (Rang 9) und Fabian Britt (13), obwohl beide zu den Favoriten gezählt hatten. Mario Borri, Redaktion

■ Klar, eine Medaille wäre schön gewesen. Doch bei dem mit 40 Kontrahenten grössten Teilnehmerfeld der ganzen WM sind die Ränge 9 und 13 trotzdem ein Erfolg. Wettkampfbeobachter Olivier Maeder, Mitglied der AGVS-Geschäftsleitung und verantwortlich für den Bereich Aus- und Weiterbildung, zieht eine positive Bilanz: «Jean Trotti und Fabian Britt haben einen fantastischen Job gemacht und hätten es verdient, eine Medaille zu gewinnen.» Der AGVS-Mann konnte nach den Wettkämpfen mit Jean Trotti sprechen. Dieser sei nach Beendigung des Wettbewerbs sehr erleichtert. «Jean nimmt es sportlich und freut sich über die Top-10-Platzierung mit dem «Medallion of Excellence». Zudem heizte er mit der Glocke, die er aus der Schweiz mitgenommen hatte, die Stimmung unter den Schweizer Kandidaten mächtig an», so Maeder weiter.

Zu viele Punkte abgeben

Die Resultate der einzelnen Module im Vergleich zu den Mitbewerbern müssen noch im Detail analysiert werden, erklärt Olivier Maeder. Aber: «Jean hat tendenziell in den mechanischen Modulen – Motor und Getriebe – zu viele Punkte auf die Medallengewinner verloren. Den Rückstand konnte er mit den Diagnose-Modulen nicht mehr kompensieren.» Auch die Intensität der Vorbereitung habe eine Rolle gespielt, weiss der AGVS-Mann. «Es ist kein Geheimnis, dass unter anderem der koreanische Teilnehmer über Jahre auf den Wettbewerb «gedrillt» wurde.»



Jean Trotti (oben) und Fabian Britt haben ihr Bestes gegeben, leider hat es nicht zu einer Medaille gereicht



Kultureller Austausch: Jean Trotti mit dem japanischen und dem südafrikanischen Mitstreiter



Am SwissSkills-Empfang brauchte niemand zu hungern

FALKEN TYRES

MOBIL 1

CONTINENTAL

FORD

BRIDGESTONE

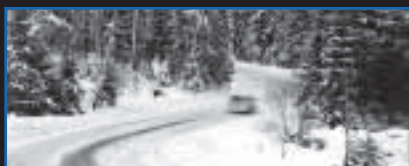
WYNN'S

GOODYEAR

CASTROL

DUNLOP

FALKEN
High Performance Tyres



T: 062 285 61 30



F: 062 285 61 01



E: info@fibag.ch



Deputy Chief Expert Michel Tinguely (r.) mit Jean Trotti und dem Medallion of Excellence



Jean's Patron Dominique Kolly (l.) ist extra angereist



Carrossier-Spengler Manuel Lipp an der Siegerehrung



Bravo: Die 40 jungen Schweizer Berufsleute holten in Brasilien insgesamt 13 Medaillen, darunter eine goldene

Auch Deputy Chief Expert und Mentor von Jean Trotti, Michel Tinguely, sei mit dem Resultat zufrieden, erzählt Olivier Maeder. Im Gespräch habe er ihm gesagt, dass es eine tolle Leistung sei, ein Diplom zu gewinnen und Nationen wie Deutschland, Österreich, Italien, Frankreich und zum Beispiel auch Australien hinter sich zu lassen. Schlussendlich sei es ein Wettkampf, in dem auch die Tagesform entscheidend sei. Olivier Maeder: «Wir dürfen nicht vergessen, dass Jean erst vor ein paar Monaten den Lehrabschluss gemacht hat und die fehlenden Jahre Berufspraxis den einen oder anderen Punkt gekostet haben.»

Auf dem richtigen Weg

Die guten Resultate führt Olivier Maeder auch auf die Arbeit des AGVS zurück. Im direkten Vergleich mit Vertretern aus insgesamt 40 Ländern habe man festgestellt, dass der AGVS mit seiner konsequent auf Qualität und Nachhaltigkeit ausgerichteten Aus- und Weiterbildung auf dem richtigen Weg sei: «Durch den rasch fortschreitenden technologischen Wandel erfordern unsere Berufe immer höhere Qualifikationen. Diesem Umstand tragen wir permanent Rechnung, indem wir die Aus- und Weiterbildung laufend entsprechend anpassen.»

Grosser Empfang bei SwissSkills

Am Abend des letzten Wettkampftages hatte die SwissSkills-Organisation alle Kandidaten, Experten, Angehörigen und Gäste zu einem Empfang eingeladen. Die Feier dauerte für einige bis in die frühen Morgenstunden. Extra aus der Schweiz waren der Chef von Jean Trotti und Mitglied des AGVS-Zentralvorstandes, Dominique Kolly, sein Betriebsleiter John Siffert und David Scherrer von der AGVS-Sektion Fribourg angereist.

Nationenrang 4 für die Schweiz

Die Bilanz, welche die Schweiz an der Schlussfeier der WorldSkills 2015 ziehen konnte, kann sich sehen lassen. Eine Gold-, sieben Silber- und fünf Bronzemedailles sowie 22 Diplome haben die 40 jungen Schweizer Berufsleute gewonnen. Mit diesem Resultat bleibt die Schweiz Europas Nummer eins und belegt hinter Brasilien, Korea und Taiwan den vierten Rang in der Nationenwertung. Eine Medaille für das Schweizer Autogewerbe gab es aber trotzdem noch. Carrossier-Spengler Manuel Lipp aus Ruswil (LU) holte die Silbermedaille.

Auf Wiedersehen in Abu Dhabi

Die WorldSkills 2017 finden in Abu Dhabi (Vereinigte Arabische Emirate) statt. Dann ist Deputy Chief Expert Michel Tinguely nicht mehr dabei. Sein Nachfolger wird Flavio Helfenstein, der Goldmedaillengewinner der WorldSkills 2011. Helfenstein konnte idealerweise schon in Brasilien als Assistent des technischen Delegierten dabei sein und einiges für seine zukünftige Arbeit profitieren. Olivier Maeder: «Viel Erfolg Flavio und ein riesengrosses Merci an Michel für die sehr erfolgreichen 20 Jahre Einsatz als WorldSkills-Experte!» <

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

www.fibag.ch

<http://shop.fibag.ch>

Lieferungen bis zu 3 Mal am Tag

Der AGVS lud die SwissSkills-Medaillengewinner zum Austausch

Wertvolle Erfahrungen

Janik Leuenberger und Michael Ulrich holten im letzten Jahr an den SwissSkills in Bern hinter Jean Trotti die Silber- und die Bronzemedaille. Der AGVS lud sie zum Mittagessen ein. Olivier Maeder, AGVS

■ Was macht Ihr zurzeit und was sind Eure beruflichen Ziele?

Janik Leuenberger: Ich arbeite in meinem Lehrbetrieb als Automobil-Mechatroniker. Mein nächstes Ziel ist der Abschluss der AGVS-Weiterbildung zum Automobil-Diagnostiker. Die Hälfte habe ich absolviert und hoffe, im Herbst 2016 den Fachausweis zu erlangen. Meine Kenntnisse kann ich bereits im Betrieb anwenden, dieser unterstützt mich auch mit der Weiterbildung!



Janik Leuenberger

Michael Ulrich: Ich arbeite in meinem Lehrbetrieb als Automobil-Mechatroniker. Im Sommer 2016 werde ich die berufs begleitende Weiterbildung zum Mercedes-Benz-Systemtechniker abschliessen. Danach ist nicht auszuschliessen, dass ich auch die AGVS-Weiterbildung zum Automobil-Diagnostiker mache. Ein Fernziel ist für mich eines Tages, als Werkstattchef tätig zu sein.

Was hat sich für Euch nach dem Gewinn der Bronzemedaille an den SwissSkills Bern 2014 geändert und würdet Ihr nochmals teilnehmen?

Michael: Ich bin immer noch derselbe wie vor dem Medaillengewinn. An zwei Generalversammlungen durfte ich als Ehrengast teilnehmen und von den SwissSkills berichten. Natürlich muss ich mir in der Werkstatt zwischendurch auch einen Spruch anhören – speziell wenn mir mal etwas nicht auf Anhieb gelingt. Doch diese sind immer als Spass gemeint. Auf jeden Fall würde ich wieder an den SwissSkills teilnehmen. Diese waren ein einmaliges Erlebnis, wo ich wertvolle Erfahrungen sammeln konnte.

Janik: Ich werde darauf angesprochen und durfte auch über meine Erfahrungen berichten. Die Teilnahmen an den SwissSkills und am 5-Ländercup in Bozen waren



Urs Wernli, Michael Ulrich, Jean Trotti und Olivier Maeder vor der Mobilcity

sehr interessant und ich möchte diese Erfahrungen nicht missen.

Michael, wer hat dich motiviert an den SwissSkills teilzunehmen?

Michael: Mein Werkstattchef kam eines Tages mit der AGVS-Ausschreibung auf mich zu und meinte, dies wäre doch etwas für mich – ich liess mich von ihm überzeugen. Bis zu diesem Zeitpunkt wusste ich noch gar nicht, dass es Berufsmeisterschaften gibt.

Habt Ihr von Anfang an einen Medaillengewinn geglaubt?

Janik: Nein, das nicht. Ich hatte sowohl an der Vorausscheidung wie an der Schweizer Meisterschaft ein durchgezogenes Gefühl. Die Zeit war immer sehr knapp und ich wusste ja nicht, dass es den anderen auch so ging.

Michael: Ehrlich gesagt hatte ich während der Vorausscheidung auf Grund meiner Leistungen eher ein negatives Gefühl. Dies war auch gar nicht so falsch. Denn als 11. nach der Vorausscheidung qualifizierte ich mich knapp für den Final mit den 12 besten Automobil-Mechatronikern. Den Final ging ich dann relativ locker an und erreichte zu meiner Überraschung die Bronzemedaille hinter Jean Trotti und Janik Leuenberger.

Mit dem Medaillengewinn der SwissSkills habt Ihr Euch für den europäischen

5-Ländercup in Bozen im Südtirol qualifiziert. War dieser vom Schwierigkeitsgrad der Postenarbeiten vergleichbar mit den Schweizermeisterschaften?

Michael: Der 5-Ländercup war anspruchsvoller – nicht wegen der Komplexität der Aufgabenstellungen, sondern wegen dem Zeitdruck. An den SwissSkills war die Zeit mit anderthalb Stunden pro Posten gut bemessen. In Bozen hatten wir nur 30 Minuten pro Posten Zeit und es war für keinen möglich, alle Aufgaben zu 100 Prozent zu beenden.

Wie seid Ihr überhaupt auf den Beruf des Automobil-Mechatronikers gekommen?

Michael: Zu Hause habe ich oft mit Legos gespielt. Ich war bereits als Kind an einem Handwerk und vor allem an Technik interessiert. Mein Vater war Lastwagen-Chauffeur. Ich durfte in der Firma in den



Michael Ulrich

Ferien jeweils arbeiten gehen, um Sackgeld zu verdienen und das Auto hat mich sowieso immer interessiert!

Janik: Relativ spät. So ab der zweiten Hälfte der Oberstufe, als ich mich auch mit dem «Töffli» beschäftigte, kam ich auf den Geschmack. Ich habe eine Schnupperlehre gemacht und von da an war für mich klar, welchen Beruf ich lernen wollte. Wann finden die nächsten Schweizer Meisterschaften statt?

In der zweiten Jahreshälfte 2016 – du überlegst dir also nochmals teilzunehmen. Da du erst dieses Jahr zwanzig wirst, wird das gehen. Das freut mich sehr! Besten Dank, Janik, und weiterhin viel Erfolg und Spass bei deiner Tätigkeit bei der S. Flückiger AG und bei der Diagnostiker-Ausbildung. Besten Dank auch Dir, Michael, und weiterhin viel Erfolg und Spass bei deiner Tätigkeit im Autocenter Benno Müller in Ibach! <

Weiterbildung zum Fahrzeugrestaurator stösst auf grosses Interesse

«Lukratives Nischengeschäft»

Der AGVS bietet ab diesem Herbst die Weiterbildung zum Fahrzeugrestaurator an. Die gut besuchten Informationsveranstaltungen vor den Sommerferien zeigen das grosse Interesse der Garagisten an dieser Weiterbildung. Sascha Rhyner, Redaktion



Im AGVS Ausbildungszentrum St. Gallen waren alle Plätze besetzt, als Jürg Fluri (im grossen Bild) und Jürg Hofer (rechts) über den Fahrzeugrestaurator informierten

Seit zehn Jahren, so erklärte Jürg Fluri, Leiter Berufsbildung im AGVS, an der Informationsveranstaltung, gebe es Diskussionen um die Weiterbildung Fahrzeugrestaurator. Vor drei Jahren wurden die Diskussionen spruchreif und in diesem Herbst startet das erste Modul der Ausbildung zum Fahrzeugrestaurator. Hinter der Weiterbildung stehen neben dem AGVS auch der Schweizerische Carrosserieverband (VCSI) und die Interessengemeinschaft Fahrzeugrestauratoren Schweiz (IgFS). Zwei Studenten der Fachhochschule Bern (Jonas Buschmann, Yves Künzli) lieferten mit ihrer Bachelorarbeit dem Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation SBFJ wertvolle Angaben zum Old- und Youngtimerbestand. «Die Arbeit wies auch das Bedürfnis an jungen Fachkräften nach», erklärte Fluri.

Die Ausbildung zum Fahrzeugrestaurator ist als modulare Weiterbildung (9 Module) angelegt. Sie wurde auf den Leistungszielen der Ausbildung zum Automobilfachmann (Automonteur) aufgebaut, die als Mindestanforderung gelten. Nur wer alle neun Modulprüfungen erfolgreich absolviert hat, wird zur Berufsprüfung zugelassen. In der Deutschschweiz wird die Weiterbildung derzeit in fünf Ausbildungsstätten angeboten; dazu an je einem Standort in der Romandie und im Tessin. Die Weiterbildung wird indes nicht an allen Standorten parallel ge-

führt. Die Ausbildungen werden dort angeboten, wo die meisten Anmeldungen sind. «Es ist kein Volumengeschäft, aber es kann ein lukratives Nischengeschäft sein», sagte Jürg Hofer, Vertreter der AGVS Sektion Thurgau und der IgFS. Fluri ergänzte, dass «auch die Vereinigung der Strassenverkehrsämter asa mit im Boot ist.»

«Gute Arbeit zahlt sich aus»

Die Weiterbildung ist aus verschiedenen Aspekten anspruchsvoll und interessant. «Die Arbeit mit der Technik von gestern wie K-Jetronic oder Vergaser wird in der Grundausbildung nicht mehr gelehrt, weil sie in den heutigen Fahrzeugen nicht mehr verbaut sind», erklärte Hofer. Als Fahrzeugrestaurator sind diese Fähigkeiten aber gefragt.

Ein Kostenvoranschlag bei einer Restaurierung eines Oldtimerfahrzeugs ist anspruchsvoller als bei einem neuen Fahrzeug. Nicht nur die auszuführenden Arbeiten sind zu deklarieren, auch Arbeiten, die nicht zur Offerte gehören, müssen aufgezeigt werden. Während den laufenden Arbeiten muss der Restaurator den Kunden periodisch und bei unvorhergesehenen Arbeiten über den Verlauf und den aktuellen Stand orientieren.

Die Geschichte der Fahrzeuge zu berücksichtigen, ist zentral. Ein Austausch eines Motors, eines Getriebes usw. kann zu einem Wertverlust führen, da die Fabrikations-

nummern nicht mehr mit jener bei der Auslieferung des Fahrzeuges übereinstimmen.

Ein Garagist fragte, wie ein Restaurierungsbetrieb in der Schweiz die höheren Kosten gegenüber dem Ausland erklären soll. Hofer erklärte, dass in der Regel die Fahrzeuge in einem «Billigland» nicht mit der nötigen Sorgfalt und der Qualität wie in der Schweiz restauriert werden. Durch die neue Weiterbildung soll das Qualitätsbewusstsein noch gefördert werden. «Gute Arbeit zahlt sich aus», sagte Hofer. «Ihre Qualität wird sich durchsetzen.» <

Grosses Interesse

In einem wirtschaftlich schwierigen Umfeld wird es für Garagisten wichtig, neue Geschäftsfelder zu eröffnen. Zwei solche Möglichkeiten präsentierte der AGVS jeweils in einer Veranstaltung an sieben Orten in der Schweiz von Mai bis Juli. Die letzte dieser Veranstaltungen fand am 7. Juli im AGVS Ausbildungszentrum in St. Gallen statt und stiess trotz Glutofenhitze (es wurden fast 40 Grad gemessen) auf riesiges Interesse. Hanspeter von Rotz, Präsident der Sektion St. Gallen, sah keinen freien Stuhl mehr im Schulungsraum. Nach dem ersten Teil mit der Information über die Weiterbildung zum Fahrzeugrestaurator (siehe Hauptartikel) und einer kurzen Pause folgten Informationen zum Carsharing. Im AUTOINSIDE 10/15 folgt ein ausführlicher Bericht.

Montag, 26. Oktober, bis Mittwoch, 28. Oktober, und Montag, 2. November, bis Mittwoch, 4. November

24. AGVS Frauseminar

■ Sind Sie an Weiterbildung interessiert?

Wiederum sprechen wir mit dem diesjährigen Frauseminar alle Garagistenfrauen im deutschsprachigen Raum an, welche administrative Aufgaben wahrnehmen und ihren Betrieb durch gezielte und effiziente Konzepte weiter entwickeln wollen.

Themen:

- **Mit Humor lebt sich's leichter**
Béa Tschopp und Sonja Pichler, Oberwil
- **Sozialversicherungen 2015**
Barbara Kunz, Basel
- **Gesundheit ist essbar! Krankheit auch!**
Dagmara Zasada-Schneevoigt, Rheinfelden



Haben wir Sie neugierig gemacht? Gerne würden wir auch neue interessierte Teilnehmerinnen in diesem Kreis begrüßen.

Seminarort:

Hotel Bildungszentrum 21, 4055 Basel
www.bz21.ch

Kosten:

Seminar CHF 432.– (zzgl. MWST)

Hotelpauschalen:

Hotelpauschale EZ	CHF 490.–
Hotelpauschale DZ	CHF 430.–
Pauschale ohne Zimmer	CHF 221.–

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

www.agvs-upsa.ch



INFO

WENIG AUFWAND, GROSSER ERTRAG.

WIR HELFEN IHNEN, DIE OBLIGATORISCHE
EKAS RICHTLINIE 6508 KOSTENGÜNSTIG UND
ZEITSPAREND UMZUSETZEN.

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

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



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



Umfrage der AGVS-Sektion Bern bei Lernenden

«Eine Berufslehre ist keine Sackgasse»

Die AGVS-Sektion Bern führte bei rund 100 Lernenden im ersten Lehrjahr eine elektronische Befragung über die Berufswahl durch. AUTOINSIDE unterhielt sich mit Beat Künzi, Geschäftsführer der AGVS-Sektion Bern, über die Ergebnisse der Umfrage und die daraus abzuleitenden Massnahmen. **Sascha Rhyner**, Redaktion

■ Herr Künzi, was waren aus Ihrer Sicht die überraschendsten Erkenntnisse aus der Umfrage?

Beat Künzi: Überrascht hat mich der sehr hohe Stellenwert der Schnupperlehre für die Berufswahl und die Lehrstellenwahl. Und ich habe auch nicht damit gerechnet, dass 95 Prozent mit der Unterstützung durch Schule, BIZ und Eltern im Prozess der Berufswahl zufrieden waren. Oft heisst es, dass die Jugendlichen auf diesem Weg etwas alleine gelassen werden.



Beat Künzi, Geschäftsführer Bildungszentrum AGVS-Sektion Bern

Gibt es schon konkrete Ansatzpunkte, die Sie dank der Umfrage für die Zukunft ändern möchten?

Wir wollen in Zukunft verstärkt die elektronischen Medien nutzen. Dabei ist ein Punkt durch die neue Webseite autoberufe.ch, die nun einen frischen Auftritt hat, schon abgehakt. Konkret machen wir im Kanton Bern in den zwei bis drei Wochen vor der Ausbildungsmesse eine Plakatkampagne mit den «Mission possible»-Sujets. Dazu haben wir die Garagisten per Mail und an Garagistenversammlungen darauf hingewiesen, wie gross die Bedeutung der Schnupperlehre für die Berufswahl ist.

Die meisten angehenden Lernenden besuchen mit ihrer Klasse eine Berufsmesse. Können Sie abschätzen, wie gross der Einfluss auf die Berufswahl war?

Dieser Einfluss ist nicht sehr gross. Wir führen jeweils auch eine Umfrage bei den Lehrabgängern durch und fragen explizit nach dem Einfluss der Berufsmessen. Für die Berufswahl sind Messen nicht so geeignet. Sie haben aber eine grosse Bedeutung für jene, die sich schon für eine Berufsrichtung entschieden haben. Hier holen sich angehenden Lernenden vertiefte und weiterführende Informationen.

Schnupperlehren sind bei der Berufswahl – neben der Meinung der Eltern – noch immer einer der wichtigsten Faktoren. Wie kann eine Sektion hier die Garagen unterstützen?

Wir bieten den Berufsbildnern auf unserer Webseite einen Leitfaden für Schnupperlehren an. Dieser beinhaltet eine Checkliste, was in dieser Woche alles abgedeckt werden sollte. Für die Schüler haben wir Werbesets mit einem Kugelschreiber, Faltprospekten, Gummibärchen, wichtigen Webadressen sowie einer Sonnenbrille mit dem Aufdruck autoberufe.ch zusammengestellt. Das geben wir auch an Messen ab. Dazu informieren wir die Garagisten, dass sie an den Schnupperlehren gemessen werden.

Die Garagen bemühen sich auch um die Schülerinnen und Schüler, wie die Umfrage mit der Note 5,3 beim Erstkontakt und bei der

Schnupperlehre zeigt. Können Sie den Betrieben ebenfalls ein gutes Zeugnis ausstellen?

Das Gros der Betriebe bildet sehr gut und sehr professionell aus. In den Betrieben ist die Ausbildung traditionell gut verankert und die Auszubildenden haben ja auch diesen Weg gemacht. Es sind sehr viele Profis in der Berufsbildung engagiert und man darf nicht vergessen, dass in der Schweiz derzeit rund 8500 Lernende unterwegs sind. Der duale Ausbildungsweg ist in der Schweiz fest verankert.

Das Internet als Informationsquelle wird immer wichtiger. Haben Sie Anregungen, wie in diesem

Bereich die Berufswahl noch besser unterstützt werden kann?

Das wurde vom AGVS mit der Neugestaltung der Seite autoberufe.ch schon umgesetzt. Auf der Frontseite gibt es eine Triage für Lehrer, Eltern oder angehende Lernende. Die Informationen sind adressatengerecht aufbereitet. Die Seite autoberufe.ch hat an Qualität gewonnen. Der AGVS hat mit dem Relaunch der nationalen Webseite agvs-ups.ch nun einen geschlossenen Auftritt. Wichtig ist, dass die Informationsquellen gut bewirtschaftet werden.

Wo sehen Sie weitere Ansatzpunkte?

Vieles braucht Geld und vor allem Manpower. Wir müssen bei den Eltern ansetzen. Sie haben den grössten Einfluss, in welche Richtung es in der Berufswahl geht. Auch müssen wir der Akademisierungswut Gegensteuer geben. Eine Matura kann zu einem späteren Zeitpunkt gemacht werden. Es gibt noch immer grosse Unsicherheiten, was mit einer Berufslehre alles möglich ist. Hier müssen wir zusammen mit anderen Handwerksverbänden am gleichen Strick ziehen, um in der Öffentlichkeit zu verdeutlichen, dass eine Berufslehre keine Sackgasse ist. ◀

IHR SPEZIALIST
FÜR GETRIEBE,
LENKUNGEN
UND ACHSEN.

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



Sektion Zentralschweiz

> Anschauungsunterricht in Autowerkstatt

■ ds. Wie ein Verbrennungsmotor funktioniert und was Hydraulik bedeutet, hatten die Achtklässler aus Hitzkirch zwar schon einmal gehört. Im Juni durften sie es im Ausbildungszentrum des Zentralschweizer Autogewerbeverbandes in Horw auch live erleben. Im Rahmen des Fachs Naturlehre organisierte Lehrer Ivan Bründler einen Praxistag «Automobiltechnik». An diversen Posten erzählten angehende Automobil-Fachleute Wissens-

wertes zum Thema Antrieb und Bewegung. Die Hitzkircher Jugendlichen konnten aber auch selber Hand anlegen. Zum Beispiel beim Reifenwechsel oder beim Zerlegen und Zusammensetzen einer Bremse. Diese handwerklichen Tätigkeiten bereiteten Noemi Di Gregorio aus Ermensee sichtlich Spass. Besonders wohl im Auto-Umfeld fühlte sich Valdet Ismailji. Der 15-Jährige hat bereits eine Lehrstelle als Reifenpraktiker in der Tasche. <



Spannender Anschauungsunterricht für die Hitzkircher Oberstufenschüler (Bild apimedia)

Sektion beider Basel

> Ferienpassprojekt 2015 im Raum Basel



Alle «Waldfäger» sind bereit für den Renntag (zvg)

■ pd. Vom 6. bis 10. Juli schnupperten Jugendliche aus dem Raum beider Basel im Rahmen des Ferienpasses fünf handwerkliche Berufe. Fritz Sutter vom Amt für Berufsbildung und Stefan Heiber, ÜK-Leiter Metallbau Nordwestschweiz, brachten fünf Branchenverbände zusammen, um gemeinsam ein Projekt für Jugendliche und deren Interesse an handwerklichen Berufen zu realisieren.

Während einer Woche boten Holzbau Schweiz, Region Basel, Metall Nordwestschweiz, Swissmechanik Sektion beider Basel, der Verband Schweizerischer Schreinermeister und die AGVS-Sektion beider Basel Jugendlichen die Möglichkeit, mehr über die spannenden Berufe zu erfah-

ren. Die Teilnehmer verbrachten jeweils einen Tag in jeder Branche und fertigten eine professionelle Seifenkiste an.

Im Ausbildungszentrum der AGVS-Sektion in Muttenz wurde die Spur korrekt eingestellt, das Tagesfahrlicht montiert und die Chassis-Nummer eingeschlagen – alles in Handarbeit versteht sich.

Nach einer spannenden Woche wurden die «Waldfäger» anlässlich des Renntages, wo nebst Eltern und Besuchern auch Gäste aus Politik, Berufsbildungsbehörden sowie politischen Behörden vor Ort waren, auf Herz und Nieren geprüft. Ein krönender Abschluss der Ferienpasswoche. Fortsetzung folgt im Sommer 2016. <

Kompetenz durch Wissen

Vernetzung aller Beissbarth-Prüfgeräte
über Ihren Büro-Annahme-PC

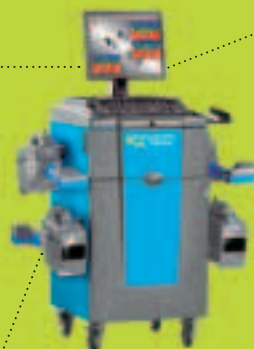
BEISSBARTH
Automobil-Servicegeräte

GASSNER AG

Spinnerei-Lettenstrasse 2
8192 Zwidlen ZH
Tel. +41 (0)44 867 02 78
Fax +41 (0)44 867 02 94
info@gassnerag.ch
www.gassnerag.ch



Prüfstrasse TL
Allraderkennung • Geräuschsuchfunktion
Ausfahrhilfe etc.



Lenkgeometriegerät
microline Tech



Lenkgeometriegerät
Easy 3D –
neue Generation



Sektion Tessin

> Wettbewerbsfähig bleiben

■ **pd.** Eine grosse Party gab es für 110 erfolgreiche Absolventen einer Lehre in der Automobilbranche im AGVS-Ausbildungszentrum Biasca. In Anwesenheit der Abteilung für Berufsbildung der AGVS-Sektion Tessin sowie der Lehrpersonen, der Prüfungsexperten und Arbeitgeber erhielten die erfolgreichen Absolventen ihre verdienten Diplome unter den Augen von Familie und Freunden von Pierluigi Vizzardi, dem Ausbildungsverantwortlichen der Sektion Tessin. Er gratulierte den

Absolventen zu einem wichtigen Meilenstein und betonte, wie wichtig es sei, während der beruflichen Karriere wettbewerbsfähig zu bleiben. Dazu erhielten die jeweils besten Absolventen der drei Berufsrichtungen (Automobil-Mechatroniker, Automobil-Fachmann und Automobil-Assistent) einen Preis, der von der AGVS-Sektion Tessin und der gemeinsamen Kommission der Garagen gesponsert wurde. Im Anschluss an die Zeremonie wurde den Anwesenden ein reichhaltiges Buffet offeriert. <



Die erfolgreichen Absolventen im Kanton Tessin

Sektion Glarus

> Rückblick mit Film und Fotos

■ **pd.** Ende Juni fand in der Lintharena SGU in Näfels die Lehrabschlussfeier für die Lernenden der Automobilabteilung der Berufsfachschule Ziegelbrücke statt. Neben Chefexperte Karl Gmür würdigten auch alle Experten, die Fach- und Allgemeinbildungslehrer, der Vorstand der AGVS-Sektion Glarus sowie Patrick Geissmann (Chef Berufsbildung) und Roger Cuenet (Rektor Berufsfachschule Ziegelbrücke) die erfolgreichen Absolventen. «Das Ende der Lehre ist auch der Anfang des Berufes», erinnerte Ausbil-

dungsbobmann Ernst Frischknecht die jungen Berufsleute. Die Automobil-Mechatroniker hatten den Auftrag, einen Rückblick der vier Ausbildungsjahre zu präsentieren. Mit verschiedenen Fotos und Filmen von Exkursionen und Kursen ausserhalb der Berufsfachschule zeigten sie, dass die Berufsausbildung nicht nur in den Schulzimmern stattfindet. Die 31 erfolgreichen Absolventen erhielten neben dem Fähigkeitsausweis ein graviertes Sackmesser sowie ein Geschenk von Motorex Schweiz. <

Sektion Schaffhausen

> Erfahrungen sammeln für höhere Berufsziele

■ **pd.** Die Schaffhauser Lernenden erhielten ihren verdienten eidgenössischen Fähigkeitsausweis in stilvoller Umgebung und nach einem schmackhaften Nachtessen mit Grillade des «Ziegelhütte»-Teams am Längenberg von Christian Leu, AGVS-Ausbildungsverantwortlicher, und einem Vertreter des Berufsbildungsamtes. Der Feier wohnten auch Ernst Schläpfer, Direktor des Bildungszentrums, und Markus Storrer, Chef des Strassen- und Schifffahrtsamtes, bei. «Im Berufsleben und bei der

frisch erworbenen Selbständigkeit geht es jetzt darum, das Gelernte umzusetzen und Erfahrungen zum Erreichen von höheren Berufszielen zu sammeln», sagte Leu an die Adresse der zehn Automobil-Mechatroniker und der elf Automobil-Fachmänner. Mechatronikerin Christin Bucher und Automobil-Fachmann Florin Müller erhielten als Notenbeste sogar ein spezielles Präsent aus den Händen von Jakob Schlatter, Präsident der AGVS-Sektion Schaffhausen. <

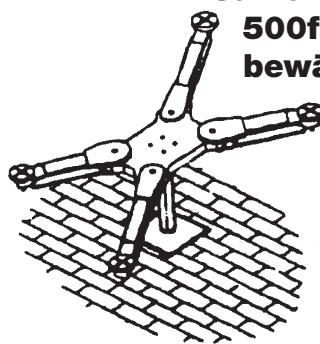
Sektion SG-Appenzell-FL

> Den ersten Etappensieg feiern

■ **pd.** «Nach dem ersten Etappensieg im Leben muss man richtig feiern», sagte Peter Keller, bzb-Prorektor, den rund 200 erfolgreichen Absolventen der Autoberufslehren, die im bzb in festlichem Rahmen ihre Diplome erhielten. Sie müssten nun das Lenkrad, das Lehrpersonen, Berufsbildner und Eltern in den letzten Jahren manchmal für die Lernenden in der Halt gehalten hätten, nun selber übernehmen. Hanspeter

von Rotz, Präsident der AGVS-Sektion St. Gallen-Appenzell und Fürstentum Liechtenstein, wies darauf hin, dass die Absolventen während der Ausbildung viel geleistet haben, doch sei dies nur ein Zwischenziel auf dem beruflichen Weg. «Unsere Branche ist geprägt von neuen Technologien wie selten zuvor. Dies ruft geradezu nach Dranbleiben mit dem Fortschritt und nach Weiterbildung», erklärte von Rotz. <

gesag 1-Säulenlift
Sanierung
500fach
bewährt



Wir haben für Sie die
kostensparende
Lösung

gesag

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

Sektion Aargau

> Fertigkeiten – Fähigkeiten – Know-how



Gruppenbild aller Absolventen mit einer Gesamtnote von 5,0 und höher

■ **pd.** Im Aargau absolvierten in diesem Jahr 244 Kandidaten die Abschlussprüfungen im Automobilgewerbe – 82 Prozent schlossen erfolgreich ab. Rund 530 Gäste feierten am 9. Juli die Prüfungserfolge der jungen Berufsleute im Gemeindesaal in Buchs. Apéro, Referate, Diplomübergabe und die Show des Tambourenverein Oberentfelden Muhlen sowie ein Nachtessen rundeten den Abend ab.

Regierungsrat Alex Hürzeler verglich die frisch gebackenen

Berufsleute mit einem neuen Auto: «Alles funktioniert, doch mit der Zeit muss ein Auto in den Service. Das ist wie bei Ihrer Berufskarriere. Auch diese wird Pflege in Form einer Weiterbildung benötigen, damit das Know-how nicht einrostet.»

André Hoffmann, AGVS-Berufsbildungsobmann, überreichte die Diplome. Alle Kandidaten mit einer Gesamtnote von 5,0 oder höher erhielten ihr Diplom, ein personalisiertes Sackmesser und einen Reisegutschein. <

FIGAS – Ihr Branchenprofi
professionell – diskret – persönlich



Branchentreuhand

- Buchführung und Abschlussberatung
- MWST-Abrechnungen
- Steuerdeklarationen
- MWST-Checks
- Begleitung von Umstrukturierungen, Sanierungen und Liquidationen
- Inkassoübernahme

professionell – diskret – persönlich

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

Ein Unternehmen der OBT Gruppe

Sektion Bern

> Erfolgsfaktor Teamarbeit

■ **pd.** Die AGVS-Sektion Bern gratuliert den erfolgreichen Lernenden nach drei- oder vierjähriger Grundbildung zum Lehrabschluss. Am 25. und 26. Juni kamen rund 600 Personen ins Schlossgut Münsingen.

Beat Künzi, Geschäftsführer, zeigte auf, dass das Arbeiten im Team zentrale Voraussetzung für eine erfolgreiche Berufsbildung darstellt. Der Lernende, die Eltern, der Berufsbildner im Lehrbetrieb, die Lehrer der Berufsfachschulen und die Inst-

rktoren der überbetrieblichen Kurse sind wichtige Personen im Berufsbildungsprozess. Kurt Aeschlimann, Präsident der Sektion Bern, erinnerte daran, dass trotz der Digitalisierung der Faktor Mensch im Autogewerbe immer wichtiger wird. Am 26. Juni erzählte Janik Leuenberger seine Erfahrungen auf eine spannende und motivierende Art. Er gewann die Silbermedaille an den SwissSkills 2014 in Bern und nahm am 5-Ländercup im Südtirol teil. <

Sektion Biel-Seeland

> Spitzenschwinger übergibt Fähigkeitsausweise

■ **pd.** Die AGVS-Sektion Biel-Seeland begrüsst die rund 50 Jugendlichen nach einer zwei-, drei- oder vierjährigen Grundbildung zum speziellen Schlussgang. Viele interessierte Personen aus der Bieler-Autowelt wohnten dem Anlass bei.

Der grosse Moment, der Empfang der Fähigkeitsausweise, wurde durch die persönliche Übergabe von Florian Gnägi, erfolgreicher Kranz-Schwinger, besonders gewürdigt. Gnägi ermu-

tigte die jungen Berufsleute, mit Motivation und vollem Elan ins Berufsleben einzusteigen. Er erinnerte daran, wie wichtig es ist, nach jeder Niederlage aufzustehen und neue Ziele zu verfolgen.

Vorstandsmitglied René Leiser erwähnte die Wichtigkeit der steten Weiterbildung. Der technische Fortschritt sowie die permanente Veränderung der Volkswirtschaft verlangten von jedem Einzelnen eine lebenslange Bildung. <

Sektion Graubünden

> Lehrabschlussfeier in Chur und im Engadin

■ **pd.** Am 24. Juni in Chur und am 25. Juni im Engadin fanden die Lehrabschlussfeiern der Automobilberufe (Fachrichtung Personenwagen) der AGVS-Sektion Graubünden statt.

Die Abschlussfeier in der Aula der Gewerblichen Berufsschule Chur besuchten rund 280 Personen. Eltern, Auszubildende, Experten und natürlich die frischgebackenen Berufsleute fanden sich in der GBC ein. Sek-

tions-Präsident Andri Zisler begrüsst die Anwesenden und freute sich, die jungen Berufsleute für ihren Abschluss in einem würdigen Rahmen zu ehren.

Aus den Händen Zislers und des Chefexperten Johann Thom nahmen die Berufsleute den Notenausweis und ihre Anerkennungsurkunde entgegen. In Graubünden konnten 75 Kandidaten und eine Kandidatin ihren erfolgreichen Abschluss feiern. <

Sektion Berner Oberland

> Der Stein und seine Bedeutung

■ **pd.** «Ein Stein erhält erst seine Bedeutung, indem wir ihm eine Bedeutung geben», mit diesen Worten begrüßte Kurt Aeschlimann, Präsident der AGVS-Sektion Berner Oberland, die 59 erfolgreichen Berufsleute sowie die Gäste und Besucher, die sich auf dem Expo-Areal in Thun zur Diplomfeier einfanden.

Trotz oder gerade durch die Digitalisierung im Autogewerbe wird der Faktor Mensch immer wichtiger. Die Autobranche wird sich in den nächsten zehn Jahren nachhaltiger verändern als in den vergangenen 50 Jahren, sagen renommierte Zukunftsforscher.

Deshalb ermuntert der Präsident die jungen Berufsleute ihre berufliche Zukunft aktiv zu gestalten und ihr so, wie dem Stein, die ganz persönliche Be-

deutung zu schenken. Das Autogewerbe ist eine moderne und zukunftsgerichtete Branche und bietet hervorragende Weiterbildungsmöglichkeiten; sei dies als Automobildiagnostiker/-in, Werkstattkoordinator/-in oder eidg. dipl. Betriebswirt.

Die praktischen Prüfungen fanden im Ausbildungszentrum in Mülenen statt; dazu standen über 80 Experten während drei Wochen im Einsatz. Die Kandidaten/-innen (fünf Frauen!) arbeiteten auf Hochtouren; rasches Auffassungsvermögen und geschickte Finger waren im Dienste der Mobilität gefordert.

Die erfolgreichen Absolventen wurden mit einer Anerkennungsmedaille, einem Sackmesser und einer Erinnerungs-DVD aus ihrer Ausbildungszeit beschenkt. <



27 der 59 Absolventen wurden für ihre sehr guten Leistungen ausgezeichnet

Sektion Zürich

> Zahlreiche Preise und Ehrungen



Die erfolgreichen Absolventen

■ **pd.** Am 29. und 30. Juli fanden an der Abteilung Automobiltechnik der Technischen Berufsschule Zürich (TBZ) die festlichen Abschlussfeiern für Automobil-Mechatroniker, Automobil-Fachmänner und Automobil-Assistenten statt. Dabei erhielten die drei bestplatzierten Automobil-Mechatroniker Barpreise aus dem Oskar und Frieda Brunner Fonds der Stiftung ACCENTUS.

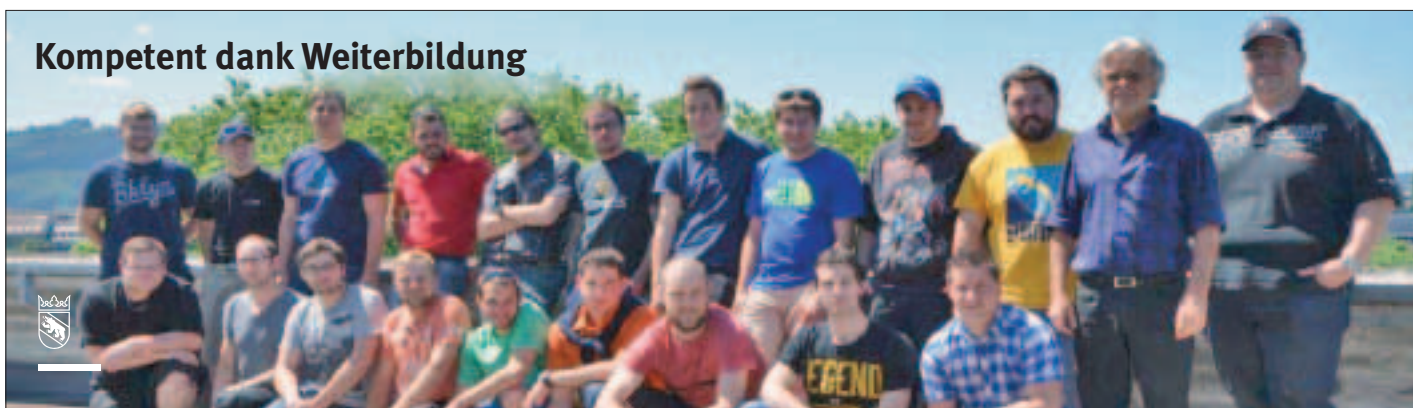
Der Abteilungsleiter Automobiltechnik der TBZ, Klaus Schmid, ehrte die drei Spitzenplätze bei den Automobil-Fachmännern und Automobil-Assistenten mit dem TBZ-Preis. Mit einem Blumenstraus wurden die Leistungen der weiblichen Absolventinnen gewürdigt.

Alle Lernenden, die das Qualifikationsverfahren 2015 mit der Note 5 und höher abgeschlossen hatten, erhielten vom Präsidenten der AGVS-Sektion Zürich, Fritz Bosshard, einen Bildungsgutschein.

Erneut wurden sechs Absolventen der Car Academy, ein Förderprogramm für leistungsstarke und lernwillige Lernende, geehrt. Die Ehrung übernahm der Leiter und Initiator der Car Academy, Jürg Dähler. Die Sektion Zürich unterstützt die Car Academy und hilft, Nachwuchs für das Autogewerbe zu sichern.

Mit fast 500 Gästen wurde in einem würdigen Rahmen auf die frischgebackenen Berufsleute angestossen. <

Kompetent dank Weiterbildung



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

Personen vordere Reihe von links nach rechts:

Staub Dominic, Weber Stefan, Knuchel Christian, Flury Peter, Schletti Andreas, Conrad Kevin, Kaufmann Thomas, Truffer Kevin, Schär Jan

Hintere Reihe von links nach rechts:

Berger Sandro, Sperisen Stefan, Jeckelmann Rolf, Gerber Stefan, Messerli Kurt, Niederberger Marco, Rüedi Manuel, Schäfer Christian, Inderschmitt Raphael, Bietenharder Sandro, Stefan Wepf (Kurskoordinator), Fröhlicher Thomas

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

gibb

GEWERBLICH-INDUSTRIELLE
BERUFSSCHULE BERN

R-M Autoreparatlacke Schweiz

www.rmpaint.com

> **R-M erhält Zulassung von Tesla**

pd. Tesla Motors hat R-M Autoreparatlacke für sein weltweites Vertriebs- und Carosseriebaunetz zugelassen. R-M wird die wasserbasierte Lackreihe ONYX HD einsetzen, die ideal zu den Tesla-Fahrzeugen verwendeten Aluminiumkonstruktionen passt. Hinsichtlich der hohen Qualitätsstandards, welche die Tesla-Kunden erwarten, wird R-M dem Training und dem Service für Tesla Motors grosse Bedeutung beimessen.

Die auf dem neusten Stand der Technik befindliche Produktionsanlage von Tesla in Fremont, USA, gilt als weltweit führend auf dem Gebiet der Roboter-Automatisierung. In der Produktionsanlage wird nun die fortschrittliche Veredelungstechnik von BASF verwendet. Diese ergänzt optimal die Prozesse von Tesla-Motors, die höchste Standards der

Veredelungsqualität und Dauerhaftigkeit anstreben. Die Absicht, neueste Technologie und Techniken einzusetzen, zusammen mit dem Ziel umweltgerechter Nachhaltigkeit, durchziehen das globale Carosseriebau-Netzwerk von Tesla.

Die Partnerschaft mit Tesla soll in Europa fortgesetzt werden, wo R-M bereits der bevorzugte Partner der norwegischen Werkstatt DK ist – der weltgrössten Reparaturwerkstatt für Tesla-Fahrzeuge. <



Forcar

www.forcar.ch

> **Walser Autozubehör neu bei Forcar**

pd. Seit 1977 ist das Familienunternehmen Walser ein kompetenter Partner für Autozubehör in ansprechender Qualität. Qualität, von der längst auch die Einkäufer des Webshop www.forcar.ch für Carstyling & Autozubehör überzeugt sind.

Walser Autozubehör betreibt eine nachhaltige Produktionspolitik. Alle Erzeugnisse sind von hoher Qualität in einem guten Preis-/Leistungsverhältnis, das Forcar gern an seine Kunden weitergibt. Das gilt für die hochwertigen Sitzbezüge und -auflagen in diversen Airbagtauglichen Ausführungen ebenso, wie für die praktischen kleinen Helfer im Alltag. Wer Pflegemittel wie

einen Scheibenreiniger sucht oder Utensilien wie einen Mikrofaserschwamm zum Reinigen seines Fahrzeuges benötigt, wird im Walser-Sortiment von Forcar ebenfalls fündig. Dank der nochmals optimierten Suchfunktion macht das Online-Shopping noch mehr Spass. Forcar-Kunden können dabei unter anderem die gewünschte Preisspanne eingrenzen und erhalten die verfügbare Anzahl an Artikeln aufgelistet. <



Mikrofaserschwamm von Walser

EIN ÖL FÜR ALLE FÄLLE.



MIDLAND CRYPTO³ 5W-30
IST AB SOFORT NOCH
UNIVERSELLER EINSETZBAR.



MIDLAND.CH



Trösch Autoglas

www.troeschautoglas.ch

> **Original Windschutzscheiben von Trösch Autoglas**



chen Produktionsanlage hergestellt wie die Bauteile, die für die Montage am Neufahrzeug verwendet werden.»

pd. Trösch Autoglas beliefert seine Kunden ausschliesslich mit hochwertigen Original-Windschutzscheiben. Gemäss der Gruppenfreistellungs-Verordnung (GVO) 1400/2002 wird der Begriff «Original-Ersatzteil» wie folgt definiert:

«Dies sind Ersatzteile von gleicher Qualität wie die Bauteile, die für die Montage am Neufahrzeug verwendet werden oder wurden. Sie werden nach den vom Fahrzeughersteller vorgegebenen Spezifizierungen und Produktionsstandards und in vielen Fällen auf der glei-

Auch ohne Fahrzeugmarken-Loge sind die Windschutzscheiben von Trösch Autoglas deshalb Originalersatzteile im Sinne der GVO. Entgegen der Meinung diverser Mitbewerber können die Windschutzscheiben von Trösch Autoglas von Carrosseriebetrieben, autorisierten Händlern und freien Werkstätten eingebaut werden, ohne dass ein Einfluss auf die vom Hersteller gewährte Fahrzeug-Garantie zu befürchten ist. Trösch Autoglas kann auf Verlangen für jeden Autoglas-Hersteller ein diesbezügliches Zertifikat vorweisen. <

Mewa Service AG

www.mewa.ch/

> Textil-Management rechnet sich auch für Kleinbetriebe

pd. Berufskleidung im Textil-Management bereits ab einem Mitarbeiter? Ja, denn einer der Vorzüge des Textil-Managements liegt sicher in den Servicevorteilen: Die Arbeitskleidung ist immer zur Hand, ohne dass sich deren Träger um Waschen, Ausbessern oder Nachkaufen kümmern zu müssen. Zeiteinsparung, logistische Entlastung und Kostentransparenz veranlassen zudem immer mehr Arbeitgeber, ihre Mitarbeiter von Profihand anziehen zu lassen. Nicht zu unterschätzen sind die gestiegenen Erwartungen der Träger selbst an Qualität, Arbeitsschutz und Hygiene am Arbeitsplatz.

Wer bisher dachte, sein Team sei zu klein, um es von einem externen Dienstleister mit Berufskleidung ausstatten zu lassen, der sollte das vielfältige Angebot eines Textildienstleisters für den eigenen Betrieb prüfen, zum Beispiel das Textil-Management von MEWA. Dieses lohnt sich bereits ab einem einzigen Mitarbeiter. «Wir rechnen mit dem spitzen Bleistift, ganz im



Sinne unserer Kunden. Deshalb rentiert sich unser Service auch für sehr kleine Betriebe», erklärt Thomas Hofmann, Geschäftsführer MEWA Service AG in Rothrist. Geboten wird das komplette Textil-Management-Paket: Der Kunde kann aus unterschiedlichen Handwerkerkollektionen auswählen, so wie es ihm modisch, funktional und preislich passt. Anschliessend beginnt die Betreuung. Getragene Kleidung wird abgeholt und nach dem Waschen schrankfertig wieder angeliefert. Damit der Vorrat an sauberer Kleidung immer gross genug ist, erhält jeder Mitarbeiter mehrere persönliche Ausstattungen. Pool-Lösungen gibt es nicht: Jeder Mitarbeiter bekommt nach dem Waschen immer seine Kleidung zurück. <

Johnson Controls

www.varta.ch

> Das neue Varta Batterietestprogramm

pd. Fahrzeugbatterien von VARTA geniessen dank ihrer Erstausrüsterqualität einen ausgezeichneten Ruf – bei jungen Fahrern, die sich ein möglichst zuverlässiges Auto wünschen, bis hin zu erfahrenen Experten, denen das Beste gerade gut genug ist. Wie das Beispiel von Autohaus Pfeil in Adelshofen zeigt, bietet das VARTA Batterietestprogramm eine hervorragende Gelegenheit, die Zugkraft der Marke für einen verstärkten Absatz zu nutzen.

Im Zeitraum von Januar bis März führten mehr als 30 Werkstätten rund 2000 Batterietests durch. Die Werkstätten griffen dabei auf das Batterietestpaket von VARTA zurück, das aus einem vier Meter langem Banner, Spiegelanhängern und Blöcken für Prüfberichte besteht. «Die meisten Autofahrer denken erst dann an die Batterie, wenn sie streikt und ihr Fahrzeug nicht mehr anspringt», sagt Axel Pfeil «Das Banner hat unsere Kunden an die Wichtigkeit der Batterie erinnert.

Die Spiegelanhänger zeigten ihnen auf den ersten Blick, ob die Batterie gut in Schuss ist oder lieber getauscht werden sollte. Und die Prüfberichte eigneten sich dazu, um Handlungsempfehlungen auszusprechen», so Pfeil weiter, der mit seinem Vater Gustav Pfeil und seinem Bruder Jochen Pfeil erfolgreich den Familienbetrieb führt. Dazu gehören sowohl eine freie Werkstatt als auch ein Abschleppdienst.

Das Ergebnis der Aktion: 35% der geprüften Batterien waren in einem kritischen Zustand. Hier schlug Pfeil den Austausch der alten durch eine neue Batterie von VARTA vor – eine Empfehlung, der die meisten Kunden folgten. «Unsere Kunden vertrauen auf unsere Expertise. Wenn es um Autobatterien geht, empfehlen wir guten Gewissens Produkte von VARTA, denn diese bieten höchste Zuverlässigkeit und eine lange Lebensdauer. Nicht umsonst vertrauen Generationen von Autofahrern auf die Marke VARTA.» <

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

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

Nutzlast bis 2,9 t

Autotransport-Anhänger und Aufbauten besuchen bei unserer Ausstellung oder verlangen Sie eine Vorführung. Auch in Kommunalverwaltung lieferbar.

T&W Technik
 Dammstrasse 15, 8112 Otelfingen
 Tel. 044 044 20 62
www.fgs-fahrzeuge.ch

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

HerausgeberAuto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)
info@autoinside, www.agvs-upsa.ch**Verlag**AUTOINSIDE
Wölflistrasse 5, Postfach 64, 3000 Bern 22
Tel. +41 31 307 15 15, Fax +41 31 307 15 16
verlag@autoinside.ch, www.autoinside.ch
Katrín Portmann (Verlagsleitung und publizistische Leitung)**Abonnemente**Jahresabonnement Schweiz
CHF 110 inkl. MWST,
Einzelnnummer 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:
Olivier Maeder, Markus Peter, Olivia Solari,
Tobias Treyer, Thomas Tschanz, Toni von
Dach, Urs Wernli**Gestaltung**

Heini Schmid, Robert Knopf

AnzeigenKneisel Media
Schlossmatte 15, Postfach 1220
CH-3110 Münsingen
Tel. +41 79 755 04 44 / +41 31 791 11 56
Fax +41 31 791 11 52
autoinside@bluewin.ch, www.autoinside.ch
Günther Kneisel**Druck / Versand**galledia ag
www.galledia.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
schweizAuto Gewerbe Verband Schweiz
Union professionnelle suisse de l'automobile
Unione professionale svizzera dell'automobile

Schneller mehr verkaufen mit [autoricardo.ch](https://www.autoricardo.ch)

Anzeigen
Fahrzeuge

Auktionen
Fahrzeuge und Zubehör

Kunden-Chat
Persönliche Online Beratung

Online Werbung
Ihre Werbung auf [autoricardo.ch](https://www.autoricardo.ch)

Parkmanager
Fahrzeugverwaltungs-Tool

Plusdrive
Occasionen-Vermietung

**autoricardo.ch – die richtigen
Tools für Ihren Erfolg.**

Alle Infos unter: [autoricardo.ch/haendler](https://www.autoricardo.ch/haendler) oder 041 769 34 64

 **autoricardo.ch**
Alles, was mich bewegt.