

AUSGABE 4 - APRIL 2016

AUTO INSIDE

Das Fachmagazin für die Schweizer Garagisten

**Auto-Salon-Rückblick: Rundgang mit Lernenden,
Highlights vom AGVS-Stand, neue Produkte**

Seiten 10 bis 30

**Neues Geldwäschereigesetz (GwG): Das müssen
Schweizer Garagenbetriebe beachten**

Seiten 32 und 33

**Milchkuh-Initiative: Vorwärts kommen dank
fairer Verkehrsfinanzierung**

Seiten 34 und 35

 **MEWA**
TEXTIL-MANAGEMENT

Das nächste saubere
Putztuch ist nur
einen Handgriff entfernt.

WIR MANAGEN DAS

www.mewa.ch



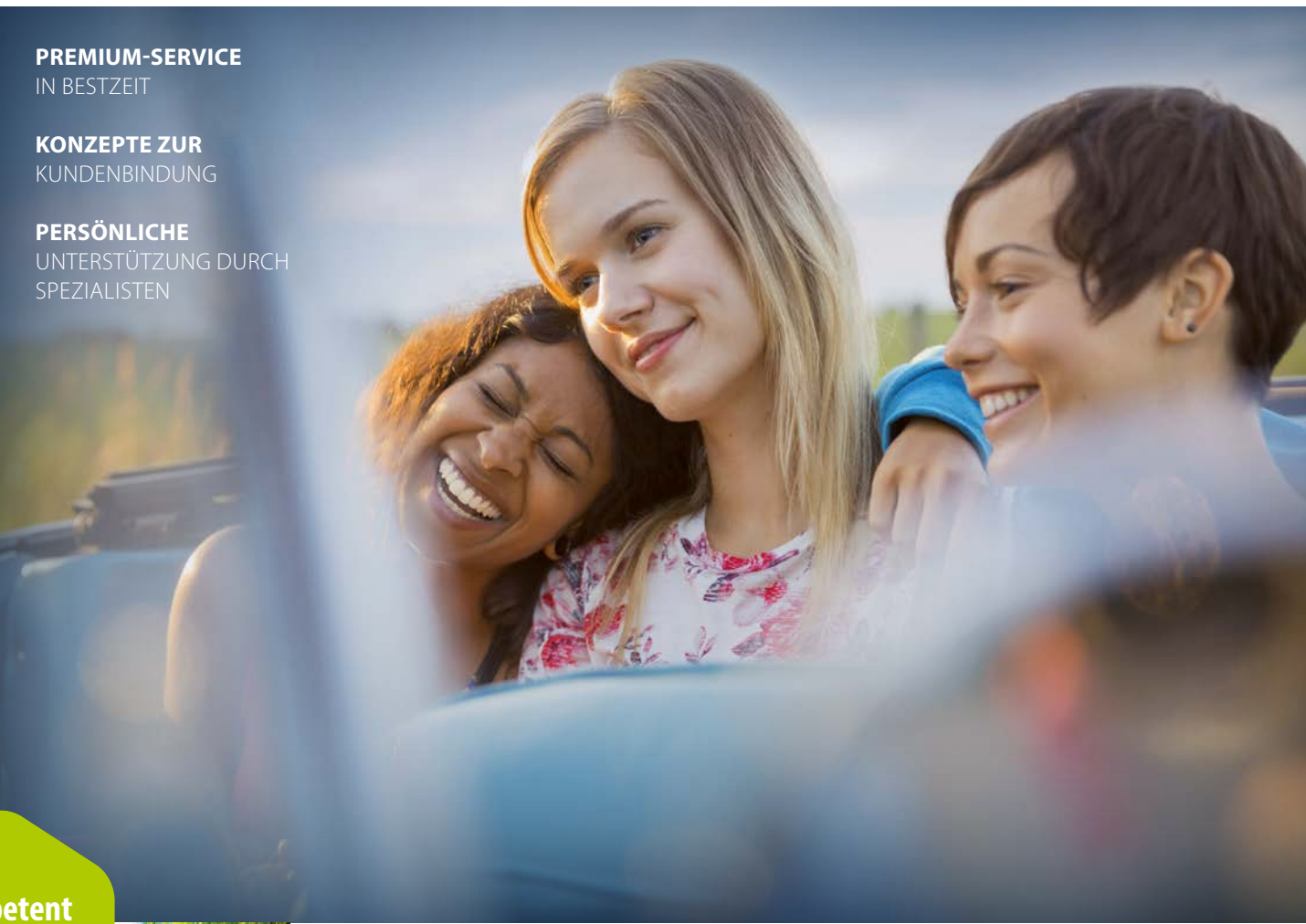
Das Putztuchsystem als Video



PREMIUM-SERVICE
IN BESTZEIT

KONZEPTE ZUR
KUNDENBINDUNG

PERSÖNLICHE
UNTERSTÜTZUNG DURCH
SPEZIALISTEN



**kompetent
fair
serviceorientiert**



Aus Vertrauen entsteht Bindung. Kundenbindung.

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

CG CAR-GARANTIE
VERSICHERUNGS-AG
TEL 061 426 26 26
www.cargarantie.ch

 **CarGarantie[®]**
takes the risk out 



10 Nach dem Auto-Salon ist vor dem Auto-Salon: Wir blicken zurück auf die 86. und nach vorne auf die 87. Ausgabe der internationalen Automesse.



34 Am 5. Juni stimmt das Schweizer Volk über die Initiative «für eine faire Verkehrsfinanzierung» ab. Kurz vor Ostern stellten die Initianten ihre Ja-Kampagne mit dem Motto «Vorwärts kommen» vor.



Mewa-Textilmanagement: Full-Service für Ihr Unternehmen.

Editorial

5 Den Schwung mitnehmen

Kurz notiert

Auto-Salon

- 10 Rückblick und Vorschau
- 12 Salon-Rundgang mit Lernenden
- 14 AGVS-Stand als Ruhe-Oase
- 16 Standbesuche bei den Zulieferern
- 30 Apéro der AGVS-Sektion Genf

Werkstatt und Kundendienst

31 AEC-Newcomer-Garage des Monats

Management und Recht

32 Neues Geldwäschereigesetz

Politik

- 34 «Milchkuh-Initiative»: neue Ja-Kampagne
- 35 Serie: Dafür stehe ich ein

Dienstleistungen

- 36 Swisscom: Vernetzte Mobilität
- 37 FIGAS: Steueroptimierung
- 39 AutoScout24: Online inserieren
- 40 Stieger Software AG: Erfolgreiche Mission
- 40 ESA: garagino.ch – Der Onlineshop des Garagisten

Beruf und Karriere

- 41 Regionale Weiterbildungsmöglichkeiten
- 42 Business Academy
- 43 Schulungen der Branchenlösung BAZ 2016

45 Garagenwelt

47 Impressum



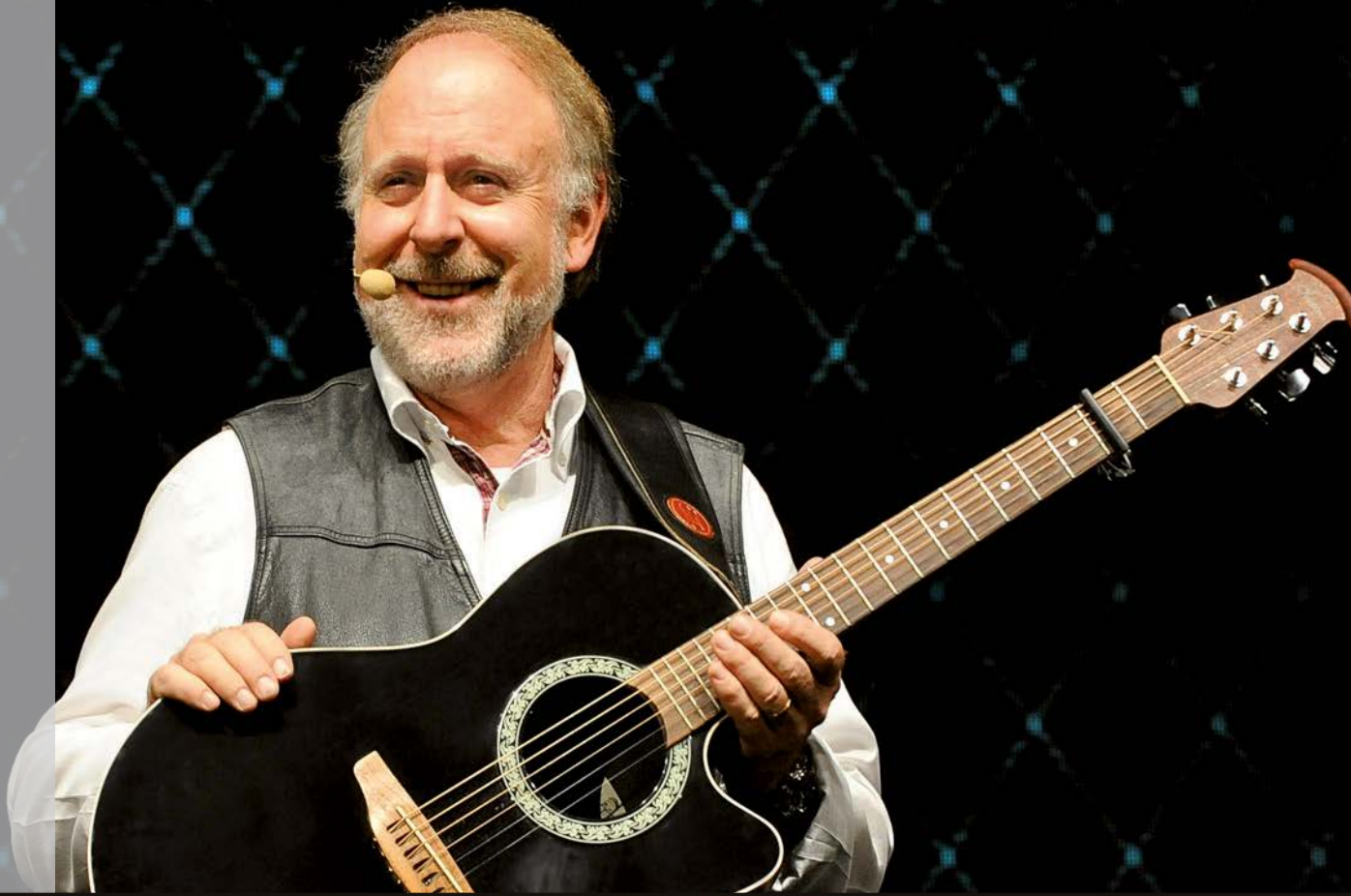
Ihr Partner für das kundenfreundliche Autohaus:

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

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



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



Einladung zur ordentlichen Generalversammlung

Mittwoch | 25. Mai 2016 | Kursaal Interlaken

Traktandenliste für die ESA-Generalversammlung ab 15.00 Uhr

1. Eröffnung der Generalversammlung durch den Präsidenten
2. Ehrung der verstorbenen Mitinhaber
3. Protokoll der Generalversammlung vom 20. Mai 2015
4. Vorlage und Genehmigung des Jahresberichts, der statutarischen Jahresrechnung, der Konzernrechnung sowie der Berichte der Revisionsstelle
5. Verwendung des Jahresergebnisses
6. Entlastung der verantwortlichen Organe
7. Mutationen
 - 7.1. Demissionen
 - 7.2. Wahlen in den Vorstand
 - 7.3. Wahl des ESA-Präsidenten
 - 7.4. Wahl der Revisionsstelle für das Jahr 2016
8. Beschlussfassung über eingereichte Anträge gemäss Art. 15 der ESA-Statuten
9. Varia

Tagesprogramm ab 13.30 Uhr

- | | |
|--------------|--|
| Ab 13.30 Uhr | Eintreffen der Mitinhaber und Gäste im neuen Kursaal Interlaken. Kaffee und Gebäck werden serviert |
| 15.00 Uhr | Beginn der Generalversammlung im neuen Kursaal gemäss Traktandenliste |
| Ab 17.45 Uhr | Apéro im Foyer des neuen Kursaals oder im Kursaal-Garten (je nach Witterung) |
| 18.45 Uhr | Beginn Nachtessen |
| 21.45 Uhr | Schluss der Veranstaltung |

Traktanden unter Vorbehalt der Genehmigung an der
ESA-Vorstandssitzung vom 21. April 2016.

esa.ch | esashop.ch

meine
ESA+ 
Zusammen sind wir stark

Den Schwung mitnehmen

Liebe Leserin, Lieber Leser,

Mit der Zustimmung, die Sanierung des Gotthardtunnels durch den Bau einer zweiten Röhre zu bewerkstelligen, setzte das Stimmvolk ein klares Zeichen für eine nachhaltige Investition in die Strasseninfrastruktur. Der AGVS hat sich zusammen mit seinen 4000 Mitgliedern dafür engagiert, weil damit die Sicherheit erhöht wird und das Tessin im Strassenetz integriert bleibt. Allen, die sich im wochenlangen Abstimmungskampf engagierten, danke ich für ihren Einsatz. Dieses erfreuliche Abstimmungsergebnis zeigt, dass die Anliegen der Auto- und Strassenverkehrsverbände bei den Stimmbürgerinnen und Stimmbürgern auf eine breite Zustimmung stösst.

Für den AGVS war die Kampagne zur zweiten Röhre die Hauptprobe für den am 5. Juni 2016 anstehenden Urnengang zur «Milchkuh-Initiative». Diese fordert eine faire Zuteilung der Strassengelder und somit die langfristige Sicherstellung der Finanzierung einer leistungsfähigen und sicheren Strasseninfrastruktur. Über die von auto-schweiz lancierte und durch den AGVS unterstützte Initiative wird ohne Gegenvorschlag des Bundesrates abgestimmt. Zurzeit berät das Parlament den vom Bundesrat vorliegenden Vorschlag des Strasseninfrastrukturfonds NAF. Bisher ist das Parlament auf Forderungen der Initianten zwar im Ansatz eingetreten, verweigert aber eine wesentlich



«Die Anliegen der Auto- und Strassenverkehrsverbände stossen in der Bevölkerung auf eine breite Zustimmung.»

grössere Zuteilung der von den Strassenbenützern bezahlten Abgaben.

Der Abstimmungskampf wurde von Bundesrat Alain Berset in seiner Begrüssungsrede am Auto-Salon lanciert: Der Bundesrat sei bestrebt das Gleichgewicht der Transportmittel zu erzielen. Die Initiative gefährde jedoch diese Aufgabe, da sie die Forderung stelle, jene Strassenabgaben, mit welchen heute viele Posten ausserhalb des individuellen Strassenverkehrs alimentiert werden, ausschliesslich in die Strassen fliessen zu lassen. Eine klare Ansage zum Kampf gegen die Initianten und somit gegen die Strassenbenutzer.

Sehr interessiert und aufgeschlossen zeigte sich Bundesrat Berset dann beim Rundgang durch den wie immer einzigartig gestalteten Auto-Salon. Dankbar und erfreut bin ich, dass er den Stand des AGVS besuchte, um die Lernenden zu begrüssen und sich nach ihren Eindrücken aus der Berufswelt erkundigte.

Auch diesen Auto-Salon besuchten knapp 690000 «autointeressierte» Personen und zeigten sich über die Innovationskraft der Autoindustrie beeindruckt. Erfreulich zahlreich waren die Besuche am Stand des AGVS. Aufschlussreich waren die vielen Gespräche über die Entwicklung der Autobranche. Positiv bleibt mir der Eindruck über die gute Stimmung bei den Mitgliedern – trotz der angespannten Lage in allen Geschäftsbereichen.

Für das Auto und den individuellen Verkehr geben die gewonnene Gotthardabstimmung, der mit Neuheiten reich bespckte Auto-Salon und die positiven Meldungen zum Neuwagenverkauf Aufschwung. Diesen Schwung gilt es nun mitzunehmen für die Milchkuh-Abstimmung und für die Gestaltung und Abwicklung der Geschäfte.

Herzliche Grüsse

Urs Wernli
Zentralpräsident

Die Akzentsetzer.

irmscher



Einfach Akzente setzen:
Tuning-Teile für Opel.

CHEMUWA



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

Hirschi neuer Geschäftsführer bei Hostettler Autotechnik AG

Der neue Geschäftsleiter der Hostettler Autotechnik AG heisst Gianfranco Hirschi. Der



Gianfranco Hirschi ist der Nachfolger von Bernhard Glaninger.

58-jährige Betriebsökonom folgt auf Bernhard Glaninger, der sich nach zwölfjähriger Tätigkeit für eine neue Herausforderung entschieden hat. Hirschi war bisher Geschäftsbereichs-Leiter bei der Maagtechnic AG in Dübendorf. Die Hostettler Group strebt mit der Ernennung eines neuen Geschäftsleiters auf den 4. April den kontinuierlichen Ausbau der marktführenden Position als Lieferant des Schweizer Garagen-Gewerbes an.

Scout-Gruppe kauft Gratis-Inserate.ch

Die Scout24-Gruppe – zu der auch die Auto-Onlineplattform autoscout24.ch gehört – kauft Mitbewerber Gratis-Inserate.ch. Damit baut die Scout24 Schweiz AG die Marktstellung bei den kostenlosen Kauf- und Verkauf-Plattformen sowie ihr umfassendes Netzwerk an Online-Marktplätzen weiter aus. Gratis-Inserate.ch – seit der Lancierung im Jahr 1998

inhabergeführt – ist mit rund 60 000 Inseraten die viertgrösste Online-Kleinanzeigenplattform in der Schweiz.

Mobility: Patrick Marti wird neuer Geschäftsführer

Der Verwaltungsrat der Mobility Genossenschaft hat Patrick Marti zum neuen Geschäftsführer ernannt. Er tritt seine Stelle per August 2016 an. Patrick Marti hat seine Karriere innerhalb des Migros-Konzerns absolviert und dabei verschiedene Positionen bekleidet. Der 35-Jährige bringt wertvolle Erfahrungen aus prozessorientierten Geschäftsmodellen und strategischer Marktentwicklung mit. Marti löst per August 2016 Viviana Buchmann ab, die sich



Patrick Marti folgt auf Viviana Buchmann.

nach zehn Jahren Geschäftsführung aus dem operativen Geschäft zurückziehen wird.

Neues Nutzfahrzeug-Center in Weiningen

Direkt an der Ortsgrenze Weiningen-Geroldswil und zwischen den beiden Autobahnanschlüssen Weiningen und Dietikon erstellt die Auto AG Group für ihren Geschäftsbe-



Auto AG Group: Der Spatenstich für das Nutzfahrzeug-Center in Weiningen (v.l.n.r.): Georges Theiler (VRP der Auto AG Holding), Hanspeter Haug (Gemeindepräsident Weiningen), Robert Meyer (CEO Auto AG Group), Paul Koller (Betriebs- & Gebietsleiter Auto AG Limmattal) und Norbert Kremmel (AK Bautreuhand AG).

reich Nutzfahrzeugverkauf und -reparatur neue Räumlichkeiten. Neben der eigenen Tochterfirma Auto AG Limmattal werden weitere Unternehmen ihren Standort nach Weiningen verlegen. Geplant sind im Vollausbau rund 100 Arbeitsplätze und Ausbildungsplätze für 12 Lernende.

Doppelspitze bei Hella Gutmann

Seit dem 1. März 2016 wird Hella Gutmann Schweiz von einer Doppelspitze geführt. Die bisherige Geschäftsführerin Daniela Engelhard wird von



Jean-Paul Nicolier ist neu vertrieblicher Geschäftsführer bei Hella Gutmann.

Jean-Paul Nicolier als vertrieblicher Geschäftsführer unterstützt. Nicolier war zuletzt Export-Manager bei Hella Gutmann und kehrt nun in die Schweiz zurück.

Premio bleibt auf Wachstumskurs

In Nottwil, Lugano und Charmey wurden die Partner der Systeme Premio und Premio Reifen + Autoservice in den verschiedenen Regionen über die Entwicklung des vergangenen Jahres und die Pläne für 2016 informiert. Auch hatten sie dort die Gelegenheit mit Mitarbeitern der GD Handelssysteme (GDHS) und der Goodyear Dunlop Tires Swiss ins Gespräch zu kommen. Vor allem die neuen Partner begrüsst die Möglichkeit, andere Partner kennenzulernen und persönliche Kontakte zu knüpfen. Insgesamt haben sich 13 Betriebe im Jahr 2015 der GDHS angeschlossen. «Mit den nunmehr 73 Partnern haben wir

Unternehmerische Freiheit

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



Premio: Roger Blaser informiert die Partner der Systeme Premio und Premio Reifen + Autoservice.

eine hervorragende nationale Abdeckung. In diesem Jahr möchten wir sechs Partner dazugewinnen», erklärte Roger Blaser, Retail Manager Schweiz.

Des Weiteren konnte Blaser vom erfolgreichen Start des Warenwirtschaftssystems tiresoft 3 bei drei Pilotpartnern berichten. Im Laufe des Jahres soll das Programm bei weiteren Partnern installiert werden und noch vor der nächsten Winter-saison ausserdem auch in französischer Sprache zur Verfügung stehen.

Internationalen Award in die Schweiz geholt

Die Thomann Nutzfahrzeuge AG mit Hauptsitz in Schmerikon wartet und verkauft Lastwagen, Omnibusse und Transporter in total fünf Ost- und Südostschweizer Betrieben. Kürzlich wurde das Unternehmen beim internationalen «Bus League Wettbewerb» 2015 der Omnipuls unter europaweit rund 600 Servicebetrieben mit dem ersten Rang ausgezeichnet. Das entsprechende Know-how des erfolgreichen KMU bündelt sich

in den drei Omnibus-Kompetenzzentren in Schmerikon, Chur und Arbon. Besonders stolz ist Inhaber Luzi Thomann auf die Tatsache, dass der Sieg im anspruchsvollen Wettbewerb bereits zum dritten Mal in Folge an seinen Betrieb ging.

Eröffnung VW Nutzfahrzeuge Center in Givisiez

Mitte März eröffnete die AMAG das VW Nutzfahrzeuge Center in Givisiez mit einer Ausstellungsfläche von 440 m². Neben den Centern in Uster, Grenchen und Muttenz ist es das vierte Kompetenzzentrum für VW Nutzfahrzeuge in der Schweiz und Teil der strategischen Ausrichtung von VW Nutzfahrzeuge. «Mit der Eröffnung des VW Nutzfahrzeuge Centers in Givisiez entsteht ein regionales Kompetenzzentrum für Nutzfahrzeugkunden in der Westschweiz, das sämtliche Dienstleistungen aus einer Hand und an einem Ort bietet», erklärt Mario Broglia, Standortleiter VW Nutzfahrzeuge Center Givisiez.

Mohana Rapin ist die schönste Hostess der Genfer Automesse

Zum 18. Mal fand in Genf im Rahmen des Auto-Salons die Wahl zur Miss Auto-Salon statt. Neben einer Präsentation im Stand-Outfit standen für die Kandidatinnen Auftritte im Casual-Dress und im Abendkleid auf dem Programm. Zudem konnten sie der Jury im



Mohana Rapin ist Miss Auto-Salon 2016.

Kurzinterview Argumente liefern, weshalb ausgerechnet sie Miss Auto-Salon 2016 werden sollten. Am meisten war die Jury von der 24-jährigen Mohana Rapin aus Morges überzeugt, die am Stand von DS Automobiles engagiert war.



Thomann Nutzfahrzeuge AG: Das Team der Thomann Nutzfahrzeuge AG freut sich mächtig über den dritten Sieg de suite im internationalen «Bus League Wettbewerb».



AMAG: Im freiburgischen Givisiez eröffnete im März das vierte Kompetenzzentrum für VW Nutzfahrzeuge.

le GARAGE,
das partnerschaftliche
Garagenkonzept Ihrer ESA



le GARAGE

Die Marke Ihrer Wahl



Fachausweisübergabe «Strassenhelfer»: Ein Teil der Absolventen «Strassenhelfer mit eidg. Fachausweis», Vertiefungsrichtung Pannenhilfe.

Für Hilfeleistung qualifiziert

Der Strassenhelfer ist ein ausgewiesener Spezialist in Sachen Sicherheit, Mensch und Technik im Strassenverkehr. Auch dieses Jahr durften neue Diplomanden feierlich den wohlverdienten eidgenössischen Fachausweis in Empfang nehmen. Das Berufsbild des Strassenhelfers wurde dank der interdisziplinären, schweizwei-

ten Zusammenarbeit der zuständigen Organisationen für Pannen- und Unfallhilfe geschaffen. Die Trägerschaft ist in einem Verein mit dem Namen RoadRanger organisiert. Der Berufstitel «Strassenhelfer/-helfer mit eidg. Fachausweis» wurde vom SBFI, dem Sekretariat für Bildung, Forschung und Innovation, im Juli 2013 anerkannt. Am Abend des 14. Januar 2016 fanden sich

rund 90 Personen im Stadtsaal in Zofingen zur Diplomfeier ein – darunter die 34 Diplomanden sowie Angehörige, Experten und Mitglieder der Trägerschaft.

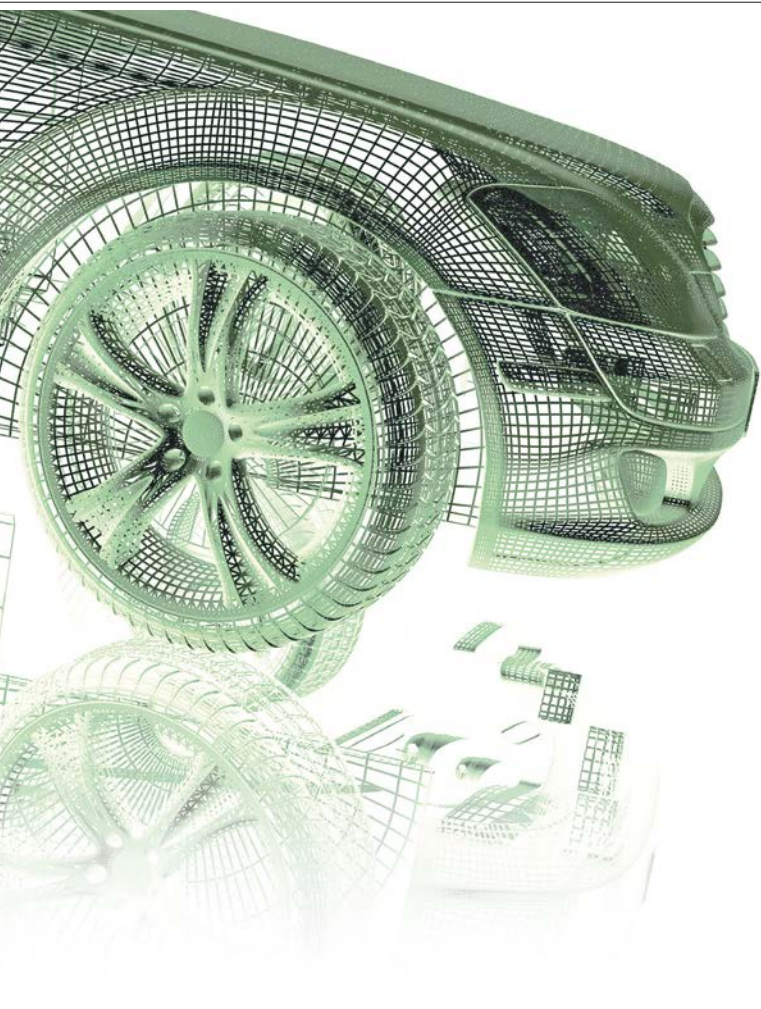
Neuer CEO der Mercedes-Benz Financial Services Schweiz AG

Am 1. März 2016 übernahm Bernd Herb die Aufgaben des Managing Directors der Mercedes-Benz Financial

Services AG. Herb tritt damit die Nachfolge von Barbara Mauch-Maier an, die im Konzern eine neue Funktion übernommen



Bernd Herb ist neuer CEO bei Mercedes.



Erstklassige Fahrzeugdaten aus der Schweiz, für die Schweiz

Fahrzeugdaten als Basis für Ihre Entscheide. Das ist es, worum sich alles bei uns dreht. Wir erfassen alle Daten von Personenwagen, Nutzfahrzeugen und Motorrädern, die in der Schweiz zugelassen sind. Daraus entsteht unsere Datenbank, die bis ins Jahr 1980 zurück reicht. Das ist die Basis unserer breiten Palette an Produkten, die unseren Kunden ihre tägliche Arbeit erleichtern. Und das hat uns zum Schweizer Marktführer gemacht.

auto^[i]

Schweizer Partner für Fahrzeugdaten



Volkswagen: «Dealer of the Year» (v.l.n.r.): Reto Zehnder, Serviceleiter VW PW AMAG Import, Daniel Brunner, Verkaufsleiter VW PW AMAG Import, Alfonso Botta, Betriebsleiter AMAG Mendrisio, und Oliver Stegmann, Markenchef VW PW AMAG Import.

hat. Seit 2013 ist Bernd Herb verantwortlich für das weltweite Corporate Audit für Finance & Controlling, DFS und Mercedes-Benz Bank.

Die besten Volkswagen Händler des Jahres

Zum vierten Mal zeichnete Volkswagen in der Schweiz die

besten VW Händler aus. Das Team der AMAG Mendrisio gewinnt nebst dem Titel «Dealer of the Year» einen Check für einen Mitarbeiteranlass im Wert von 10000 Franken. Die Garage Maurice Montavon SA in Develier erhält mit dem Titel «Customer First Dealer of the Year» einen Check im Wert von 7000 Franken. Die Beurteilung



Volkswagen: «Customer First Dealer fo the Year» (v.l.n.r.): Reto Zehnder, Daniel Brunner, Jacques Favre, Geschäftsführer der Garage Maurice Montavon SA, und Oliver Stegmann.

der 93 Händler erfolgte anhand verschiedener qualitativer und quantitativer Kriterien. Aus der Summe aller Bewertungskriterien wurden die zwei besten Volkswagen Partner ausgewählt. «Die AMAG Mendrisio und die Garage Maurice Montavon SA haben durch grosses Engagement bewiesen, dass Volkswagen mit ihnen sehr

kompetente und zuverlässige Partner an der Seite hat. Wir freuen uns, dass die beiden Teams nun den Titel «Dealer of the Year» respektive «Customer First Dealer of the Year» während einem Jahr tragen werden», sagt Oliver Stegmann, Markenchef Volkswagen.

i Die aktuellsten News auf: www.agvs-upsa.ch

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



Neues Konzept für Halle 7

Fachmesse erhält Grünes Licht

Anlässlich des diesjährigen Auto-Salons wurden die Weichen zu wichtigen Neuerungen gestellt. Im kommenden Jahr soll ein Teil der Halle 7 erstmals eine Fachmesse mit verkürzter Dauer beherbergen. Stiftungsrat und Salonkomitee haben die Pläne abgesegnet. **Martin Schatzmann**, Redaktion

■ Während in Genf die «Autohallen» jedes Jahr locker gefüllt werden, kämpft man in der Halle für Zubehör und Garageneinrichtungen seit längerem mit Problemen. Die Halle 7 muss seit 2012 bis zum diesjährigen Salon einen Aussteller-Schwund von 100 auf 48 verdauen. Wie in der März-Ausgabe von AUTOINSIDE dargelegt, begann sich im Vor-

feld des diesjährigen Salons nach Jahren der Bemühungen nun ein Lösungsansatz zu konkretisieren: Die Halle 7 wird in eine kurze Fachmesse und eine normal lange Ausstellung unterteilt. Grosse Unterstützung für diese Lösung erhält der Salon durch den Verband Swiss Automotive Aftermarket SAA. Seine Mitglieder belegen als unabhängige

Lieferanten des schweizerischen Garagengewerbes einen Grossteil der Halle 7.

Durchwegs positive Reaktionen

Am 4. März, am Tag nach der Salonöffnung, trafen sich Salonleitung und SAA-Vorstand mit den Ausstellern, um das Projekt zu präsentieren und zu erörtern.



Salon-Fazit: Nachgefragt bei Direktor André Hefti

«Der Auto-Salon ist die grösste Ausstellung der Schweiz»

Einen neuen Besucherrekord gab es beim Genfer Auto-Salon nicht. Die 86. Ausgabe der Automesse zeichnete sich viel mehr durch eine grosse Anzahl neuer Modelle und eine Unmenge technologischer Erfindungen aus.

Mario Borri, Redaktion

■ **Herr Hefti, sind Sie zufrieden mit dem Genfer Auto-Salon Ausgabe 2016?**

André Hefti: Mit exakt 690829 Besuchern konnte die grösste Ausstellung der Schweiz um über ein Prozent zulegen. Wir sind mit diesem Ergebnis sehr zufrieden, wenn wir daran denken, wie andere Messen mit schwindenden Besucherzahlen zu kämpfen haben.

Auf was führen Sie den anhaltenden Erfolg des Salons zurück?

Der internationale Auto-Salon Genf ist nach wie vor die einzige Ausstellung im Mobilitätsbereich von internationaler Bedeutung, die jedes Jahr durchgeführt wird. Ein weiterer Pluspunkt ist sicherlich die neutrale globale Plattform sowie

die ideale Anbindung an die Verkehrsinfrastruktur.

Was war Ihr persönliches Highlight?

Wenn ich an die zahlreichen Weltpremierer und an die farbenfrohen und aufwendigen Standkonstruktionen denke, fällt es mir schwer ein Highlight herauszu-

Das Treffen stiess auf grosse Resonanz, denn rund 60 Personen fanden sich zur Sitzung ein. Salon-Direktor André Hefti und SAA-Präsidentin Bernadette Lange-nick zeigten sich im Anschluss sehr zufriedenen. «Wir haben bereits erste Anmeldungen für die Fachmesse erhalten», erklärten sie. Nach diesen positiven Reaktionen präsentierte Hefti am 11. März die Fachmesse zur endgültigen Absegnung erneut im Stiftungsrat. Dieser stimmte dem Projekt zu und gleichentags sanktionierte auch das Salonkomitee die Idee.

Modulstände im Angebot

Für die Fachmesse ist eine Fläche von 2800 m² vorgesehen, was gut einem Drittel der 2016 vermieteten Fläche in Halle 7 ent-

spricht und für die Aufteilung der Halle ideal wäre. Allerdings ist der Salon diesbezüglich flexibel. Gemäss André Hefti wäre eine bis zu einem gewissen Grad kleinere Belegung tragbar: «Es ist jetzt vor allem wichtig, einmal mit der Fachmesse zu starten.» Danach zeige sich ja bald einmal, wie sich die Idee weiter entwickle. Im Bereich der Fachmesse ist auch eine Eventplattform für Vorträge und Fachveranstaltungen eingeplant. Zudem haben hier Aussteller die Möglichkeit, ihre eigenen Stände zu nutzen oder vom Salon Modulstände zu mieten.

Abbau erst nach Salon-Ende

Weil die Fachmesse am Ende der ersten Woche schliesst, wird deren Bereich bis zum

Salonende mit einer 3,5 Meter hohen Abtrennung vom weiterhin offenen Teil der Halle separiert. Abgebaut wird die Fachmesse allerdings erst am Salon-Ende.

Unterschiedliche Anmeldefristen

Die Neuerung macht eine Anpassung der allgemeinen Ausstellungsbedingungen nötig, die in diesen Tagen vorgenommen wird. Die Anmeldung wird im Mai für den ganzen Salon gleichzeitig eröffnet, die Anmeldefristen aber sind unterschiedlich: Für die Fachmesse endet sie bereits am 15. Juni, einen Monat vor der normalen Frist. Das gibt dem Salon frühzeitig Gewissheit, ob die Fachmesse zustande kommt, und nötigenfalls Zeit, um noch reagieren zu können. <



picken. Mein persönliches Highlight war der McLaren 570 GT, ein Sportwagen mit einem starken Design.

Was werden Sie nächstes Jahr besser machen?

Von Jahr zu Jahr versuchen wir, den Salon für die Besucher attraktiv zu gestalten. Einige Verbesserungen sind bereits in der Planungsphase. Eines unserer Hauptanliegen für 2017 ist, die Besucherströme besser zu kanalisieren.

Was wartet für Arbeit auf Sie bis zum Salon 2017?

Zum Beispiel werden wir Gespräche mit

neuen Ausstellern führen, die sich für eine Teilnahme am kommenden Salon interessieren. Die 87. Ausgabe des Genfer Automobil-Salons findet übrigens vom 9. bis zum 19. März 2017 statt. <



Salon-Direktor André Hefti

Umfrage-Ergebnisse

Eine Umfrage bei den Salon-Besuchern hat ergeben, dass 80 Prozent der Befragten von ihrem Besuch an der Veranstaltung begeistert waren. Zufriedenes Lächeln auch auf Seiten der Aussteller. Sie haben sich mit der Organisation und ihrer Begegnung mit dem Publikum ebenfalls als sehr zufrieden erklärt. Die Herkunft der Besucher bestätigt einmal mehr die Internationalität des Genfer Auto-Salons und das Interesse, das ihm die Schweizer entgegenbringen, die mit etwas mehr als der Hälfte zu Buche schlagen. 30 Prozent der Besucher kommen aus dem benachbarten Frankreich, 6 Prozent aus Italien, 3 Prozent aus Deutschland, 1 Prozent aus Österreich und 9 Prozent aus anderen Ländern.

Mehr Infos gibt es unter www.auto-salon.ch

INFO



Rundgang mit Lernenden

Zeit für Traumautos

■ Doch bevor es losgehen konnte, mussten sich Noemi Babst (17, 2. Lehrjahr, Automobil-Mechatronikerin Fachrichtung Nutzfahrzeuge), Iris Overney (22, gelernte Auto-Mechanikerin, in Ausbildung zur Kundendienst-Beraterin), Bryan Cardoso (17, 3. Lehrjahr, Automobil-Mechatroniker), Anderson Alves Dos Anjos (18, 4. Lehrjahr, Automobil-Mechatroniker), Jeremy Debulle (22, 3. Lehrjahr, Automobil-Mechatroniker) und Cyrill Wälchli (19, 4. Lehrjahr, Automobil-Mechatroniker und amtierender Kantonalzürcher Berufsmeister) noch etwas gedulden. Denn AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli hatte organisiert, dass

Bundesrat Alain Berset bei seinem Salon-Eröffnungsrundgang am AGVS-Stand vorbeischaute, um sich mit ihnen auszutauschen (Bild oben).

Bundesrat Berset zeigte Interesse

Mit einer Verspätung von rund einer halben Stunde trafen der Bundesrat und seine Entourage am AGVS-Stand ein. Urs Wernli stellte Berset jeden einzelnen Lernenden vor. Der Innenminister zeigte sich sehr interessiert und erkundigte sich über ihren Lehrberuf, in welchem Lehrjahr sie sind und wie es ihnen gefällt. Als Berset erfuhr, dass

Noemi, die zierlichste von allen, Nutzfahrzeug-Mechatronikerin lernt, war er sehr erstaunt. Der Bundesrat wollte wissen, ob der Job für eine junge Frau nicht sehr hart sei. Noemi entgegnete Berset cool, es sei gleich wie für Männer.

Ein Gedränge am Lamborghini-Stand

Der hohe Besuch dauerte etwas mehr als zwei Minuten, anschliessend waren Noemi, Iris, Bryan, Anderson, Jeremy und Cyrill nicht mehr zu halten: Sie wollten die neuen Autos sehen. Am Lamborghini-Stand stoppte



Handshake: Der angehende Automobil-Mechatroniker Jeremy Debulle gibt Bundesrat Berset Auskunft.



Steht auf US-Sportwagen: Noemi (17) mit dem neuen Ford Mustang Convertible.



Die Jungs diskutieren über Sinn und Unsinn des neuen Chiron. Die Girls sind offenbar bei einem anderen Thema.



Anderson (18) vor einer speziellen Version seines Traumautos– dem Porsche 911 R mit 500 PS.



Wie schon am «Tag der Schweizer Garagisten» lautete das Motto des AGVS am Auto-Salon «Die Zukunft ist automobil». Weil Lernende ebendiese Zukunft repräsentieren, hat AUTOINSIDE sechs angehende Automobil-Fachleute eingeladen, uns ihre Highlights des Salons zu zeigen. **Mario Borri**, Redaktion

die Gruppe ein erstes Mal. Anderson wollte ein Foto von sich und dem Centenario. Doch es hatte so viele Leute, dass das unmöglich war. Dafür durfte er sich mit seinem Traumauto – dem Porsche 911 – ablichten lassen. Und zwar dem Porsche-Highlight in Genf, dem puristischen 911 R, der ohne Turbo und mit Handschaltung nur 911 Mal gebaut wird. Danach blieben die vier Jungs beim Bugatti Chiron stehen – ein Serienauto mit 1500 PS hatten sie noch nie gesehen. Den Girls schien der über zwei Millionen Franken teure Renner keinen Eindruck zu machen.

Technik und Träume

Natürlich interessierten sich die jungen Berufsleute auch für die Motorentechnik. Bei Mazda schauten sie sich die Skyactive-Technologie genauer an, bei Mercedes den Plug-in-Hybrid der neuen E-Klasse. Iris konnte es anschliessend kaum erwarten, ihr Traumauto zu sehen – das BMW 2er Cabriolet. Auch Bryan wollte unbedingt bei BMW vorbeischaun, die neuen M-Modelle haben es ihm angetan. Noemi hingegen zog es zu Ford, dort stand ihr Traumwagen – der neue Ford Mustang. «Mir gefallen alle amerikanischen Sportwagen, speziell aber der

Mustang», verrät die junge Frau. Cyrill blieb bei Ferrari stehen und fotografierte den neuen GTC4 Lusso. Cyrill: «Mein Traumwagen ist der Audi R8, zu einem Ferrari würde ich aber auch nicht Nein sagen.» Schliesslich machte die Gruppe bei Citroën bzw. DS halt. Jeremy hatte Fotos des DS E-Tense gesehen und wollte sich selber ein Bild des Elektro-Sportcoupés machen.

Wieder zurück am AGVS-Stand in Halle 2 mussten sich die sechs Lernenden – trotz ihres jugendlichen Alters – erstmal ausruhen und etwas trinken. So wie alle anderen Besucher nach dem Messerundgang auch! <



Anderson, Bryan und Jeremy studieren die Technik des neuen Plug-in-Hybrid der Mercedes E-Klasse.



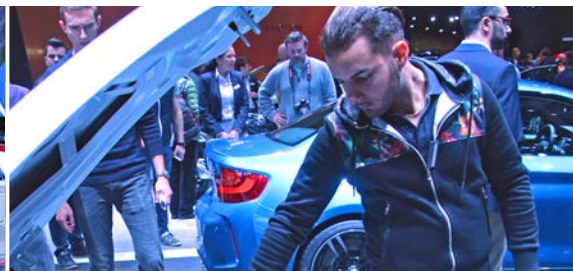
Mag offene Autos: Iris (22) und ihr Traumwagen – das BMW 2er Cabriolet.



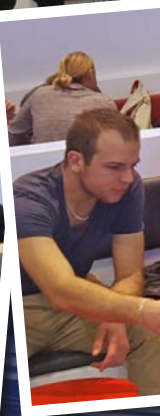
Wollte sich ein eigenes Bild machen: Jeremy (22) gefällt das Elektro-Sportcoupé DS E-Tense.



Der Audi-R8-Fan fotografiert einen Ferrari: Cyrill (19) würde zum GTC4 Lusso nicht Nein sagen.



Hat gern sportliche Autos: Bryan (17) schaut sich den Motor des neuen BMW M4 genauer an.



Treffpunkt AGVS-Stand

Die Insel im Besucher-Strom

Sich kurz ausruhen, eine Stärkung zu sich nehmen und Informationen über das vielfältige Aus- und Weiterbildungsangebot sowie die Dienstleistungen des Verbandes einholen: Der AGVS-Stand war ein beliebter Treffpunkt am 86. Genfer Auto-Salon. Jennifer Isenschmid, AGVS

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





DIE ZUKUNFT IST AUTOMATISCH

Autoberufe haben Zukunft

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

Auf der Strasse bleiben.

Sommerreifen ZE914 von Falken.

FIBAG

Fibag AG
Lischmatt 17
4624 Härkingen

Panolin

«Kleider laufen wie geschmiert»

■ srh. Gleich zwei aussergewöhnliche Premieren präsentierte Panolin am Auto-Salon. Zum einen lanciert der Zürcher Oberländer Ölproduzent das «Private Labelling». Garagisten können persönliche Etiketten

für die Panolin-Flaschen produzieren lassen. «Wir sind mit einem Pilotprojekt gerade rechtzeitig auf den Salon fertig geworden. Die Reaktionen waren durchweg positiv: Die Garagisten waren hellbegeis-



Die individuell gestaltete Etikette stiess auf positives Echo.



Panolin-Geschäftsführer mit Model und TV-Moderatorin Tamara Sedmak, die die Streetwear-Kollektion präsentiert.

tert», erzählt Geschäftsführer Silvan Lämmle. Ein Blickfang war am Stand auch die Kleiderkollektion – nicht nur wegen Model Tamara Sedmak. «In unserem Oilshop sind Overalls und Latzhosen die Topartikel und in einem Newsletter war die Meldung über eine Jacke der Toplink», erklärt Lämmle die Erweiterung des Geschäftsfelds. «Man kann sagen, die Kleider laufen wie geschmiert», ergänzt er. «Im Mai ist unsere Streetwear-Kollektion über unseren Shop erhältlich», sagt Lämmle. <

Derendinger AG

Den Garagisten zum Experten machen

■ kro. Die Mission von Derendinger lautet, den Garagisten zum Experten zu machen, damit er sich auf seine Kernkompetenzen konzentrieren kann. Am Auto-Salon in Genf wurden die Erfolgskonzepte Garage plus, Carrosserie plus und UNICAR präsentiert, mit deren Entwicklung man laut Daniel Birchler, Markenchef Schweiz, sehr zufrieden ist. Im Rahmen eines solchen Garagenkonzeptes kann sich somit der Garagist auf seine Stärken fokussieren, während ihn Derendinger in Sachen Kommunikation und Marketing unterstützt. Mit dem Driver Butler geht Derendinger sogar noch einen Schritt weiter: Der bedeutendste freie Anbieter von Autoersatzteilen in der Schweiz stellt eine mobile-basierte App für die Fahrzeugannahme vor, mit der innerhalb von wenigen Minuten der gesamte Fahrzeugzustand erstellt und dem Kunden als Protokoll zugesandt werden kann. <



Freude an den vielen Kundenkontakten: Daniel Birchler, Markenchef Derendinger, und Sandro Kläui, Leiter Konzepte.

Bridgestone/Firestone

Reifengeschäft wird immer wichtiger

■ kro. Im Zentrum bei Bridgestone stand der «Drive Guard», eine neue Art von Sicherheitsreifen, dessen Notlaufeigenschaften es erlauben, bei einer Reifenpanne noch problemlos 80 Kilometer (mit bis zu 80 km/h) zurück zu legen und damit die rettende Garage zu erreichen. Wie das funktioniert, zeigte

die Firma an ihrem Stand am Auto-Salon eindrücklich via Virtual Reality. Nach dem Salon in Genf beginnt Bridgestone, sich bereits wieder aufs Wintergeschäft zu konzentrieren. Wie im Sommer steht auch hier der Händler im Zentrum – denn auch Bridgestone weiss: «In Zeiten rückläufiger Kundenkontakte er-

langt der Reifen als Kundenbindungs-Instrument einen immer höheren Stellenwert», sagt Urs Lüchinger, Sales Manager Consumer bei Bridgestone Schweiz AG. Lüchingers Konklusion aus dieser Erkenntnis: «Wir werden die Händler deshalb künftig noch stärker unterstützen.» <



Urs Lüchinger, Sales Manager bei Bridgestone Schweiz, betont die Wichtigkeit des Reifengeschäfts als Kundenbindungs-Instrument.

Baumgartner AG

Mit fliegenden Tablets abheben

■ srh. Am Stand der Baumgartner AG fliegen die Tablets. Peter Krieg, Verkauf & Marketing, demonstriert eindrücklich, wie viel das Diagnosegerät MaxiSys von Autel aushält. «Die Baumgartner AG war bisher vor allem im klassischen Werkzeugbereich stark und hat den Diagnoseteil etwas stiefmütterlich behandelt. Seit September haben wir nun die Schweizer Vertretung von Autel bei uns», erklärt Krieg. Es gab einen ziemlichen Hype: Vom Mot Pro verkaufte die Baumgartner AG in knapp zwei Monaten rund 150 Stück. «Für die Geräte im oberen Preis-Bereich müssen wir nun die Servicedienstleistungen aufbauen», führt Krieg weiter aus. «Die Autel-Tablets sind bis zu 20 Mal schneller als vergleichbare Geräte, decken rund 95 Prozent des Markts ab und haben eine komplett offene Oberfläche», so Krieg. Er rechnet damit, dass im zweiten Semester der chinesische Hersteller auch in der Schweiz abheben wird. <



Peter Krieg präsentiert das Diagnosegerät MaxiSys des chinesischen Herstellers Autel.



extra.
Prämiensystem

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

Das Prämiensystem extra: Machen Sie mit!

Neue Partner, noch mehr Vorteile:
Das Prämiensystem extra



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

Otto Christ AG

«BlingBling und Effekte sind gefragt»

■ **mbo. Herr Tschuran, was war das Produkte-Highlight an Ihrem Auto-Salon-Stand?**

Markus Tschuran (Niederlassungs- und Serviceleiter): Neben unseren neuen Waschstrassen der «Evolution»-Serie war das die Portalwaschanlage «Primus Vitesse». Sie wäscht schnell und dank integriertem, oszillierendem Hochdruck sehr effizient. Ausserdem lässt sich dank den Direktan-

trieben der Walzen die Drehzahl ganz einfach variieren.

Was sind die Trends bei den Waschanlagen?

Effekte, «BlingBling»: Eine Lichtschiene für die Radführung oder blinkende LEDs in verschiedenen Farben. So will man die Autofahrer anlocken. Doch natürlich zählt schlussendlich das Waschergebnis.

Was sind die Herausforderungen für 2016?

Dass uns die flächendeckende Einführung unserer Wasch- und Pflegeprodukte in der Schweiz gelingt – damit bieten wir unseren Kunden alles aus einer Hand! Und dass wir die Folgen des Wegfalls des Euro-Mindestkurses abdämpfen können – dazu müssen wir die Stückzahlen erhöhen. <



Effiziente Portalwaschanlage: Markus Tschuran, Niederlassungs- und Serviceleiter (l.) und Jean-Philipp Kern, Projektleiter Verkauf.

AutoScout24

«Wir sind als Dienstleister präsent»

■ **mbo. AutoScout24 will aufzeigen, dass man längst nicht mehr nur eine Gebrauchtwagenplattform betreibt. «Mit unserem Stand in Halle 5 inmitten der Autohersteller wollen wir unseren Neuwagenbereich stärken, der bereits über 30 000 Modelle umfasst», erklärt Direktor Christoph Aebi. Dass Angebot und Standort attraktiv sind, zeigt die Anzahl Kunden und Partner, welche den Stand besuchten. Christoph Aebi: «Wir hatten rund 6000 Zutrittskarten zu unserem Stand verschickt. Um einzutreten, musste man sich per Karte registrieren. Mittels Tracking haben wir festgestellt, dass während den elf Messetagen total über 1500 Kunden und Partner vorbeigeschaut haben.» AutoScout24 sei aber definitiv kein Autohändler, wie oft fälschlicherweise angenommen werde. Als Online-Plattform wolle man den potenziellen Autokäufern die Suche erleichtern. Christoph Aebi: «Die Leads – also die qualifizierten Interessenten – geben wir an die Importeure und den Handel weiter.» <**



Nicht mehr nur Gebrauchtwagenplattform: AutoScout24-Direktor Christoph Aebi am Salon-Stand in Halle 5.

Pirelli

Jubiläum – 30 Jahre Pirelli PZero



Huldigten dem PZero: Dieter Jermann, Direktor Pirelli Schweiz, mit Gregorio Borgo, General Manager Operations Pirelli s.p.a.

■ mbo. Auf dem Pirelli-Stand drehte sich alles um den PZero. Der legendäre Ultra-High-Performance-Sportreifen feiert in diesem Jahr seinen 30. Geburtstag. Der italienische Reifenhersteller hat das Beste aus drei Jahrzehnten PZero an den Auto-Salon mitgebracht – vom ersten Modell von 1986, das für den Rallye-Wagen Lancia Delta S4 konzipiert war, bis zu aktuellen Formel-1-Reifen. Im Mittelpunkt stand der brandneue PZero. Als Attraktion hat ein Reifendesigner von Hand das Profil des neuen Pneus in den Gummi geschnitzt, so wie Pirelli seine ersten Prototypen entwirft und entwickelt. Obwohl der neue PZero erst im April auf den Markt kommt, hat er bereits 56 Homologationen. Pirelli-Schweiz-Direktor Dieter Jermann präzisiert: «51 Prozent aller Salon-Prestige-Fahrzeuge sind mit PZero-Reifen ausgestellt – zum Beispiel der Ferrari GTC4 Lusso, der Lamborghini Centenario oder der Maserati-SUV Levante.» <



Ein Reifendesigner schnitzte live und von Hand das Profil in den Gummi, so wie Pirelli seine Prototypen herstellt.

Bucher Motorex

«Wir wollen ein Voll-Sortimentler sein»

■ mbo. Der Motorex-Stand war in der Halle 7 der einzige mit zwei voll ausgebauten Etagen. Motorenöle sind zwar das Hauptgeschäft des Schweizer Schmierstoff-Spezialisten – «Damit machen wir 80 Prozent unseres Umsatzes», erläutert Marcel Sutter, Product Manager Automotive – doch Motorex will für den Garagisten ein «Voll-Sortimentler» sein. Deshalb geht das Angebot an Produkten, das es am Salon-Stand zu entdecken gab, weit über den Motorenöl-Bereich hinaus. Zum Beispiel wurde eine Reifen-Montage-Flüssigkeit vorgestellt, die neben guten Schmiereigenschaften auch mit einem praktischen Dispenser überzeugt. Die stylische Blechdose liegt gut in der Hand und trägt dazu bei, dass mit einer Hand stets die richtige Menge des Fluids appliziert werden kann. Dank dem eigens für den Dispenser hergestellten Magnet-Halter kann die Dose in Griffweite der Reifenmontiermaschine angebracht werden. <



Marcel Sutter, Product Manager Automotive (l. mit Tyre-Montage-Fluid-Magnet-Halter) und Thomas Balz, Leiter Product Management (mit Dispenser).

KSU/A-Technik AG

Ölwechsel gegen Getriebe-Probleme



Automatisch Getriebeöl wechseln: KSU/A-Technik-Geschäftsführer Heinz Borel mit dem Automatik-Getriebeöl-Wechslergerät TSD650EU.

■ mbo. Der Auto-Salon-Stand der Werkstatttechnik-Spezialisten war strategisch sehr gut platziert. Besucher, die von den Auto-Hallen herkommend in die Halle 7 gelangten, blickten direkt auf das ausgestellte Sortiment der Wohlener Firma. Neben zahlreichen Werkzeugen und Geräten hatte die KSU/A-Technik AG kleinere Spezialgeräte nach Genf mitgenommen. Zum Beispiel das Automatik-Getriebeöl-Wechslergerät TSD650EU, das exklusiv vom technischen Handelsunternehmen vertrieben wird. Das Universalgerät ist für alle Marken einsetzbar und ersetzt vollautomatisch den Gesamtinhalt des verbrauchten Öls gegen frisches. KSU/A-Technik-Geschäftsführer Heinz Borel: «Die positiven Folgen eines Ölwechsels werden oft unterschätzt. Denn 70 Prozent aller Getriebe-Probleme lassen sich durch einen Ölwechsel beheben.» <

Abt AG

Remo vermisst wie von Geisterhand

■ mbo. Am Auto-Salon-Stand von Corghi-Importeur Abt blieb jeder stehen. Einerseits stand dort in Halle 7 ein wunderschöner Maserati Ghibli auf dem Lift, andererseits verrichtete eine Maschine wie von Geisterhand ihre Arbeit. Die Corghi Remo Compact Lenkgeometrie-Anlage ist eine echte

Revolution im Sektor der Achs- und Lenkgeometrievermessung. Remo garantiert dem Kunden eine vollautomatische Ermittlung der Achsdaten ohne jeglichen Felgenkontakt bei Radgrößen von 10 bis 30 Zoll. «Bis auf die Auswahl des gewünschten Fahrzeugs arbeitet die Maschine vollkom-

men autonom», erläutert Abt-Geschäftsführer Carlo Ledermann. Ausserdem bearbeite Remo jeden Fahrzeugtyp ohne besondere Voreinstellungen oder Kenntnisse des Anwenders. Ledermann: «Der ganze Vorgang dauert nur gerade 100 Sekunden.» <



Gruppenbild mit Remo und Maserati Ghibli: Abt-Geschäftsführer Carlo Ledermann (l.) und Corghi-Mitarbeiter Nico Zaccarellis am Abt-Stand in Halle 7.

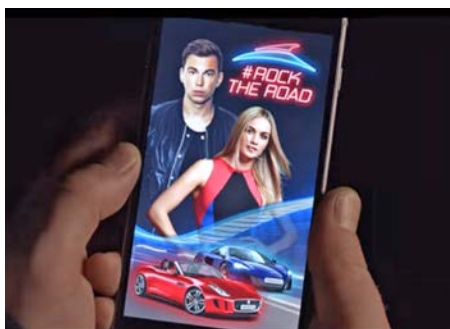
Apollo Vredestein

Mit Star-DJ bekannter werden

■ srh. Apollo Vredestein investierte in den letzten Jahren ins Marketing und erntet nun die Früchte. «Der Brand wird immer stärker», stellt Felice Di Paolo, Sales Manager bei Apollo Vredestein Schweiz, fest. «Apollo fasst dank unserem Engagement bei Manchester United auch in Europa immer mehr Fuss», erklärt Di Paolo. «Zu den sechs Werken in Indien haben wir ein Werk in Holland mit einem Tandem-Mi-

scher, und in Ungarn nehmen wir 2017 ein weiteres Werk in Betrieb. Das hilft im Markt für eine bessere Disponibilität.» Mit der Marke Apollo bietet der indische Reifenhersteller eine breite Palette an und wird immer stärker im Bereich SUV.

Am Stand in der Halle 1 stand der neue «Ultrac Satin» der Premiummarke Vredestein im Fokus. Exklusiv wurde das neue Musikvideo «Run Wild» von DJ Hardwell gezeigt, das im Rahmen der Kampagne #rocktheroad erneut die spanische Rennfahrerin Carmen Jorda in den Vordergrund rückt – und natürlich den sportlichen Vredestein-Reifen. «Wir sprechen so die junge Kundschaft an, denn sie sind unsere Zukunft», begründet Di Paolo. Zusätzlichen Schub erhielt die Marke im jüngsten TCS-Sommerreifen-Test: Dabei ging der Vredestein Sportrac 5 (185/65/15) als Testsieger hervor und der Vredestein Vorti (225/45/17) erhielt die Bewertung «sehr empfehlenswert». <



DJ Hardwell und Rennfahrerin Carmen Jorda als Markenbotschafter, um junge Kundschaft anzusprechen.



Felice Di Paolo mit dem Vredestein «Ultrac Satin».

Stieger Software

«Innovationen decken wichtige Kundenbedürfnisse ab»

■ **srh. Herr Rissi, welche Neuigkeiten präsentierte Stieger Software in Genf?**

Stephan Rissi (Mitglied der Geschäftsleitung): Zum einen Visual-Cockpit: Dabei handelt es sich um ein Tool für Managementauswertungen mit frei wählbaren Parametern aus den Bereichen Finanzbuchhaltung,

Werkstatt, Lager, Zeiterfassung und Wagenhandel. Visual-Cockpit soll den Garagisten helfen, mit den wichtigsten Betriebskennzahlen schnell einen Überblick über den Geschäftsgang zu erhalten und Entscheidungen treffen zu können. Dank dem automatisierten Reporting liegt die aktuelle Auswertung be-

reits im Drucker, wenn der Garagist am Morgen ins Büro kommt.

Dann haben wir noch unseren neuen Strichcodeleser präsentiert, mit dem der Lagereingang direkt im System eingebucht werden kann. Diese neue Funktionalität haben sich viele Kunden gewünscht.



Stieger-Geschäftsleitungsmitglied Stephan Rissi präsentiert das Visual-Cockpit am Salon-Stand.

Was werden 2016 Ihre grössten Herausforderungen sein?

Fraglos die Schnittstellen-Entwicklung! Unser System hat derzeit über 700 Schnittstellen zu externen Partnern und im laufenden Jahr müssen wir rund 100 unterschiedliche Schnittstellen neu entwickeln, die von den Importeuren gefordert werden. Für die Händler sind diese Schnittstellen wegen der Zertifizierung wichtig – und diese erfolgen mittlerweile fast in einem Zwei-Jahres-Rhythmus. Für uns bedeutet das, entsprechend ausreichend Ressourcen und Kapazitäten für die Schnittstellen-Entwicklung bereitstellen zu müssen. <

Kärcher

Mit Hochdruck an Innovationen

■ srh. «Unsere Radwaschanlage», sagt Karl Steiner, Managing Director bei Kärcher, ohne zu zögern auf die Frage nach dem Highlight am Stand des Reinigungsunternehmens. «Das System ist nicht mehr ganz neu, aber nun im Markt erprobt. Die Felgen werden sauberer als mit Handarbeit», so Steiner. Da der Schweizer Markt mehr oder weniger gesättigt sei, gelte es, sich mit Innovationen und Markterweiterungen Marktanteile zu holen. «Mit der Strategie 2020 wollen wir uns als führendes Technologieunternehmen im Bereich Reinigungsgeräte positionieren – nicht nur mit Hochdruckgeräten. Wir haben noch einige Sachen in petto: So haben wir einen eigenen Wasserspender entwickelt», verspricht Steiner. Grund zum Feiern hat Kärcher ohnehin in diesem Jahr: Vom 7. bis 9. April wird am Hauptsitz in Dällikon ZH das 50-jährige Jubiläum von Kärcher Schweiz zelebriert. <



Managing Director Karl Steiner kündigt weitere Innovationen von Kärcher an.

Technomag

Dem Fachkräftemangel entgegenwirken



Felix Schwaninger, Leiter Konzepte, und Kurt Wyssbrod, Markenchef von Technomag.



Der Weiterbildung verpflichtet: Jean-Marc Geiser vor dem Techpool-Terminal am Technomag-Salonstand.

■ mbo. Mit dem Label Techpool engagiert sich Technomag intensiv in der Weiterbildung von Automobil-Fachkräften. In Zusammenarbeit mit zahlreichen Experten und Partnern wie Hella Gutmann bietet Techpool ein vielseitiges Lernprogramm an. Techpool-Leiter Jean-Marc Geiser: «Die Fachkurse für PW-Mechaniker haben sich bereits etabliert, ganz neu bieten wir nun auch Fachkurse für Karosseriespengler an.» Um auf das Weiterbildungsprogramm

aufmerksam zu machen, veranstaltet Techpool jedes Jahr die sogenannten Technoskills, die «Castingshow der Automobilbranche». Hier treten ausgebildete Automechaniker und Lernende gegeneinander an. Gesucht werden die fünf besten Profis und die fünf besten Rookies. Die Ausscheidungen fürs grosse Finale vom 5. April in Hunzenschwil AG fanden am Auto-Salon statt. Den Siegern winkt eine Reise an die MotoGP-Rennen nach Assen. <

ESA

Antwort auf fortschreitende Digitalisierung

■ srh. «Die VIP-Piazza der ESA ist in Genf ein Treffpunkt für die Mitinhaber und Kunden», sagt Matthias Krummen, Kommunikationsverantwortlicher bei der ESA. Dem Angebot entsprechend vielfältig präsentierte die Verkaufsorganisation ihr vielfältiges Produkte- und Dienstleistungsangebot rund um die gut besuchte VIP-Piazza. «Erstmals präsentieren wir die Online-Plattform garino.ch der breiten Öffentlichkeit. Über diese können Garagisten ihre Reifen und Felgen online verkaufen; es ist die Antwort auf die

Digitalisierung», erklärt Krummen. Ebenso erfreulich und am Salon präsent: Der ESA-Tecar Sommerreifen Spirit 5 UHP, der im TCS-Test ein «sehr empfehlenswert» erhielt. Die neue Waschanlage von WashTec wird in der Version XL präsentiert, die auch für breite Fahrzeuge gut geeignet ist. Dank der Partnerschaft mit Bosch, wird neben le Garage auch das Konzept Bosch Car Services den Garagisten näher gebracht. «Wir spüren den Trend zu freien Werkstattkonzepten», sagt Krummen. <



Matthias Krummen (links), Kommunikationsverantwortlicher bei der ESA, und Charles Blättler, Vorsitzender der Geschäftsleitung, vor der VIP-Piazza in der Halle 7 am Auto-Salon.

FIGAS – Ihr Branchenprofi
professionell – diskret – persönlich



BranchenProfi

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

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

Trösch Autoglas

«Der (Easy)lift ist ein

■ srh. **Herr Bäuerle, was ist in diesem Jahr das Highlight am Stand von Trösch Autoglas?**

Rolf Bäuerle (Geschäftsführer Trösch Autoglas): Automobil – Verglasungen, Klebstoffe und Aus- sowie Einbauwerkzeuge stehen im Vordergrund unserer Aktivitäten, sie sind unser Hauptbusiness. In diesem Jahr präsentieren wir mit dem Autoglas-Montagelift «Easylift» einen nützlichen Helfer. Dieser ermöglicht es dem Garagisten oder dem Carrossier, bis zu 30 kg schwere Autoscheiben ohne Kraftaufwand alleine aus- und einzubauen – auch Panoramaglasdächer. Und zum zweiten Mal sind wir auch mit qualitativ hochwertigen Beleuchtungsteilen zu attraktiven Preisen präsent.

Was sind Ihre Ziele für 2016?

Wir wollen uns noch stärker als Autoglas-Spezialist profilieren und unsere Kunden in allen Belangen rund ums Autoglas kompetent bedienen sowie die sehr hohe Verfügbarkeit beibehalten. Die Qualität ist uns sehr wichtig, deshalb führen wir nur Original-Ersatzteile nach GVO im Sortiment.

Wie wichtig ist der Auto-Salon für Sie?

Der Salon hat uns für uns verschiedene Nutzen: Zum einen können wir Neuheiten einem grösseren Publikum vorstellen und auch Präsenz markieren. Und zum anderen ist der Kundenkontakt mit

Autoricardo / car4you

«Jetzt müssen wir liefern»

■ srh. Die Fusion von autoricardo.ch und car4you.ch habe den Betrieb im Jahr 2015 auf Trab gehalten, sagt Marcel Stocker, Managing Director. «Viele Kunden konnten wir erst schriftlich darüber benachrichtigen. In Genf können wir nun in kurzer Zeit viele auch persönlich über die Hintergründe informieren. 95 Prozent der Fahrzeuge auf unseren Plattformen sind von einem Händler, entsprechend wichtig sind sie für uns und deshalb sind wir auch in der Halle 7 präsent», erklärt Stocker. Für das laufende Jahr steht die technische Verschmelzung der beiden Plattformen im Vordergrund, damit der Händler nur einen Zugang brauche, um seine Fahrzeuge zu pflegen. «Wir distribuieren dann die Fahrzeuge auf den Plattformen innerhalb des Tamedia-Netzwerks, die am meisten Sinn machen», führt Stocker aus. «Wir spüren viel Goodwill, aber jetzt müssen wir liefern.» <



Marcel Stocker, Managing Director von autoricardo.ch, präsentierte in der Halle 7 seine Produkte am Stand der Auto-i-dat AG, mit der gemeinsam der Parkmanager entwickelt worden war.

nützlicher Helfer»

den Garagisten und Carrossiers wichtig. Bei einem Gespräch können unsere Mitarbeitenden die Kontakte zu den Kunden vertiefen. <



Rolf Bäuerle, Geschäftsführer von Trösch Autoglas, präsentiert den «Easylift», mit dessen Hilfe Garagisten alleine Scheiben ein- und ausbauen können.

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

Die PK MOBIL-Kunden haben das ganze Jahr Weihnachten.

BVG Zins 2016	
Obligatorisch	1.25%
PK MOBIL	2.25%

+1

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



PK MOBIL
CP

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

Sicher unterwegs in die Zukunft

Goodyear/Dunlop

Das Wertvollste für den Konsumenten: Sicherheit

■ kro. Genf ist für Goodyear Dunlop Tires ein sehr wichtiger Anlass – sowohl für das Fach (Absatz), als auch für das breite Publikum (Image). Hier zeigt die Firma nicht nur ihre aktuellsten Produkte – in diesem Jahr der EagleF1 Asymmetric 3 von Goodyear und der Sport MAXX RT2 von Dunlop – sondern auch, worüber ihre Techniker aktuell nachdenken. Für die Salon-Ausgabe 2016 war es ein Pneu so rund wie eine Kugel, der dereinst in Fahrzeugen eingesetzt werden soll, die sich in alle Richtungen bewegen können, also auch seitwärts. Doch das ist noch Zukunftsmusik – «heute geht es einfach darum, den Konsumenten das Wertvollste zu geben, das sie kaufen können», sagt Marcel Wunderlin, Sales Manager Consumer von Goodyear Dunlop Suisse SA in Hegnau, «und das ist Sicherheit». <



Marcel Wunderlin, Sales Manager Consumer, mit dem kugelrunden Goodyear-Reifen.

Aquarama

Glanzvoller Auftritt dank italienischem Design

■ **srh. Herr Müller, Sie treten neu unter dem Brand Aquarama auf. Wie kam es zu diesem Wechsel?**

Frank Müller (Geschäftsführer Aquarama Schweiz): Der Geschäftsbetrieb Waschtechnik passte nicht so recht ins Konstrukt von Ferrum. Deshalb haben wir mit dem Verwaltungsrat nach einer neuen Lösung gesucht und dabei auch mit dem

Hersteller Aquarama Italien Gespräche geführt. Dieser stieg als Mehrheitsaktionär in die neue Firma ein, an der auch Ferrum und ich selber beteiligt sind. Nun treten wir seit dem 1. Januar 2016 unter dem Brand Aquarama auf.

Was ist das Highlight an Ihrem Stand hier in Genf?

Das ist eigentlich der Stand selber, der

von einem italienischen Standbauer konzipiert wurde. Er ist in italienischem Design gehalten und gibt uns einen glanzvollen Auftritt. Von den Produkten gilt es die Stargate S111 hervorzuheben. Das ist eine Zweieinhalb-Portal-Waschanlage mit Fotozellenbarrieren. Sie können mit jedem Fahrzeug durch die Waschanlage – auch mit eine Pick-up oder einem Auto mit Ski-box. Das macht sie interessant für Selbstbedienungsanlagen.

Wie sind Sie gestartet?

Gut. Wir konnten alles so von Ferrum übernehmen – Kunden, Mitarbeitende, Ersatzteillager. Und wir machten schon zu Beginn des Jahres einige schöne Geschäfte.

Welche Herausforderungen erwarten Sie für das Jahr 2016?

Wir sind fünf Wettbewerber in der Schweiz und der Markt ist nicht sehr gross. Unsere Herausforderung wird sein, dass wir durch unsere Technologie und durch unseren Kundendienst Geschäfte gewinnen. <



Geschäftsführer Frank Müller und der schwarz-gelbe Fisch – das Markenzeichen des italienischen Waschportalherstellers Aquarama, der seit diesem Jahr als eigener Brand in der Schweiz vertreten ist.

Hostettler Autotechnik AG

Know-how-Transfer als Schlüsselfunktion

■ mbo. Die Hostettler Autotechnik AG hatte in diesem Jahr einen grösseren Stand am Salon. Dadurch bekam der Autozubehörspezialist einen neuen Platz in Halle 7 zugewiesen. Die neue Grösse und der neue Standort sollten die Kompetenz der Lieferanten und Partner noch mehr zur Geltung

bringen. Stefan Bersinger, stv. Geschäftsführer: «Mit der grosszügigen Präsentation der Produkte und Dienstleistungen unserer Partner und Lieferanten konnten wir die Bedeutung der Hostettler Autotechnik AG für den Know-how-Transfer zwischen Lieferant/Partner und Kunde noch deutlicher unter-

streichen.» Am Salon-Stand wurde zwar kein Partner bevorzugt behandelt, doch dem Werkstatt-Konzept Autofit kommt eine besondere Bedeutung zu. «Autofit etabliert sich immer besser in der Schweizer Garagenlandschaft, aktuell zählen wir 264 Autofit-Betriebe», freut sich Stefan Bersinger. <



Pflegen gute Partnerschaften mit ihren Lieferanten: Stefan Bersinger, stv. Geschäftsführer (r.) und Patrik Spirig, Senior Product Manager Pneu Service.

Thommen Furler

Eine Million Liter AdBlue in den nächsten fünf Jahren

■ srh. Mit der Abgasthematik um VW in den USA wurde mit einem Schlag auch AdBlue bekannt. Dies merkte auch Thommen Furler, einer der grössten Lieferanten in der Schweiz. «Wurden unsere Verkaufsberater früher von den Kunden oft vertröstet, ist ihr Besuch nun meistens schon am nächsten Tag erwünscht», erklärt Thierry Zuber, Mitglied der Geschäftsleitung. «Am Salon konnten wir als Weltneuheit eine AdBlue-Servicestation präsentieren, die es Garagen und Tankstellen erlaubt, AdBlue an Dritte zu verkaufen», so Zuber. Dafür muss die Anlage eichfähig sein. Zuber erwartet, dass in den nächsten fünf Jahren in der Schweiz rund eine Million Liter AdBlue verkauft wird. «Für uns ist der Service sehr wichtig, deshalb verkaufen wir die gesamte Leistung – Montage, Lieferung, Schulung und Servicetechniker.» Ein weiteres Geschäftsfeld für AdBlue sieht Zuber in Zukunft bei der Abgas-Nachbehandlung von Öl-Heizungen in Wohnungen und Häusern. <



Thierry Zuber, Mitglied der Geschäftsleitung von Thommen Furler, führt vor, wie der Zapfhahn der AdBlue-Servicestation funktioniert.

Hella Gutmann

Unterstützung für die Betriebe



Der neue Geschäftsführer von Hella Gutmann Schweiz, Jean-Paul Nicolier, präsentiert das CSC-System.

■ sh. Wer an den Stand von Hella Gutmann trat, dem fiel unweigerlich das CSC-System auf, mit dem die gängigen Radarsysteme justiert und die statische und dynamische Kamerakalibrierung vorgenommen werden kann. «Wir haben den aktuellen Systembaukasten um neun Module erweitert. Derzeit sind bei den Kamerakalibrierungen 17 Marken abgedeckt; weitere kommen in Kürze dazu», erklärt Jean-Paul Nicolier, der seit dem 1. März 2016 die vertriebliche Geschäftsführung der HGSI Schweiz übernommen hat. In Verbindung mit einem Diagnosegerät der aktuellen mega-macs-Reihe bildet das CSC-Tool für markenübergreifend arbeitende Werkstätten eine Möglichkeit zu Kalibrierung und Justierung der Hightech-Sensoren von Fahrzeugassistenzsystemen. «Mit diesen wichtigen Werkzeugen und Geräten z.B. für Klimageservice und Scheinwerfereinstellung liefern wir den Werkstätten und Carrossiers die Möglichkeit, von entsprechenden Fremdleistungen unabhängig zu werden und zusätzlich Geld zu verdienen. Wer Hella Gutmann kennt, der weiss, dass wir nicht nur Geräte verkaufen wollen, sondern auch effiziente Unterstützung leisten», so Nicolier. <

Auto-i-dat AG

Stolz auf die Weltneuheit Fahrzeugausweis-Scanner

■ kro. Reihenweise grosse Augen gab es am Stand der Auto-i-dat AG. Der Grund: Die Weltpremiere des Fahrzeugausweis-Scanners, mit dem Fahrzeugdaten innert 20 Sekunden sicher und einfach in den Fahrzeugpark aufgenommen werden können. Einfach mit der Scan-Maus über den Fahrzeugausweis fahren. «Diese Neuerung präsentieren wir mit einem gewissen Stolz», sagt Geschäftsführer Wolfgang Schinagl, der in Genf auch noch eine überarbeitete Version des e-Service (e-Service 4) präsentiert, mit dem die Kommunikation zwischen Reparaturbetrieb und der Versicherung noch einmal vereinfacht wird. Die Palette an Neuerungen schliesst der neue Renault-Arbeitsplatz, der in diesen Wochen schrittweise bei allen Renault-Händlern eingeführt wird. <



Grosser Andrang am Stand von Auto-i-dat und den Vorführungen von Geschäftsführer Wolfgang Schinagl.

Gesag

Weltpremiere bei Gesag

■ mbo. Gesag-Geschäftsführer Daniel Vieille kam am Auto-Salon nicht zur Ruhe. Fast pausenlos präsentierte er den zahlreichen Interessenten seine neueste Errungenschaft – den Multifunktions-Lift. Die mobile Hebebühne funktioniert ganz einfach: Das Auto über dem

eingefahrenen Gerät platzieren, den Pressluftkompressor anhängen und das Fahrzeug per Fusspedal anheben (Nutzlast 3 Tonnen), die Rollen anbringen und anschliessend den Lift wieder senken. Daniel Vieille: «Und schon lässt sich das Fahrzeug auch ohne Räder

von einem Werkstattarbeitsplatz zum anderen verschieben.» Daniel Vieille informierte am Gesag-Stand auch über die Möglichkeit, wie man alte 1- oder 2-Stempelbühnen durch neue ersetzt und dadurch grosse bauliche Kosten eingespart werden können. <



Daniel Vieille in Aktion: Fast pausenlos hat er den vielen Interessenten den neuen Multifunktions-Lift vorgeführt.

Yokohama

Händler bestimmt mit, was aufgezogen wird



Reto Wandfluh, Direktor Yokohama Schweiz, empfängt am Stand zahlreiche Gäste – darunter auch Prominenz.

■ kro. Bereits am Mittwoch der ersten Woche am Auto-Salon hatte Yokohama die ersten zwei Höhepunkte schon hinter sich: Zum einen besuchte Chelsea-Trainer Guus Hiddink den Stand, zum anderen führte Yokohama eine erfolgreiche Medienkonferenz mit mehr als 100 Personen durch, bei der drei neue Reifen vorgestellt wurden (TYP). Stolz ist man bei Yokohama nicht nur auf die neuesten Produkte, sondern auch auf dem Umstand, dass Yokohama-Reifen im Normalfall im Internethandel nicht preisaggressiv vertreten sind – die Firma setzt auf den stationären Handel, der dem Garagisten noch eine Wertschöpfung erlaubt. Umso wichtiger ist ihr die Zusammenarbeit mit der ESA, die man mit Reifen versorgt. «Deshalb fokussieren wir uns auf eine enge Zusammenarbeit mit den Händlern, weil die», wie es Reto Wandfluh, Direktor Yokohama (Suisse) SA, formuliert, «mitverantwortlich sind dafür, was auf die Räder der Kunden aufgezogen wird». <

Apéro der AGVS-Sektion Genf

Ein Glas der Freundschaft am Auto-Salon

Die Stadt am Ende des Genfersees erscheint mitunter wie abgeschnitten vom Rest der Schweiz, doch bietet sie den Mitgliedern des AGVS die Gelegenheit, sich in gemütlicher Runde bei einem am Genfer Auto-Salon organisierten Abendanlass zu einem Umtrunk zusammenzufinden. Dieses gemeinsam von der Zentrale in Bern und der Sektion Genf veranstaltete Treffen fand zum zweiten Mal statt. Mit dabei waren unter anderem Urs Wernli, Zentralpräsident, und Albert Bonelli, Präsident der Sektion Genf. **Jean-Pierre Pasche**, Redaktion

■ Die Idee hinter dieser Veranstaltung war ursprünglich, die AGVS-Sektion Genf besser innerhalb der Westschweiz einzubinden. Was würde sich da besser eignen, als alle Westschweizer Mitglieder an einem Ort zu einem Umtrunk zu vereinen? Der Auto-Salon in Genf ist einer der grössten Automobilmessen weltweit und findet auf Genfer Boden statt. Er mobilisiert in erster Linie Akteure des Genfer Automobilmarktes. Die anderen Westschweizer Kollegen dürfen jedoch nicht vergessen werden.

Westschweizer Kollegen einbinden

Aus diesem Bestreben nach einer besseren Einbindung ist die Idee entstanden, alle Westschweizer Akteure an einem Abend bei einem gemeinsamen Treffen zu vereinen. Es handelt sich jedoch keineswegs um einen formellen Anlass. Der Abend ist vielmehr als geselliges und entspanntes Beisammensein gedacht – ein Treffen unter Kollegen des Automobilgewerbes bei einem Apéro riche.

An diesem Abend trafen wir daher Mitglieder aller Westschweizer Sektionen. Zu diesem zweiten Treffen sagten sage und schreibe 80 Personen zu. Leider konnten aufgrund einer Terminänderung nicht alle, aber immerhin mehr als die Hälfte der angemeldeten Personen am Treffen teilnehmen. Ein toller Erfolg für die Organisatoren dieses Anlasses.

Es wurde auch über Politik gesprochen

Zu den Gästen zählten auch unsere Nachwuchskräfte: So war eine Gruppe Lernender, die sich auf die Prüfung zum Fachausweis vorbereiten, ebenfalls anwesend. Ausserdem erwiesen uns einige wirtschaftspolitische Vertreter des Kantons ihre Ehre. Der Genfer Grossratspräsident Jean-Marc Guinchard musste seine Teilnahme leider aufgrund einer Terminänderung seines ohnehin sehr vollen Terminkalenders in letzter Minute absagen. Nächstes Jahr wird es aber sicherlich klappen. Zu den Anwesenden zählten zudem mehrere Mitglieder der Vereinigung der Westschweizer Unternehmen «Fédération des Entrepreneurs Romands» (FER). Trotz seiner geselligen und entspannten Atmosphäre bietet dieser gemeinsame Abend einen Raum für informelle Gespräche, bei denen auch politische Themen rund um das Automobilgewerbe angesprochen werden.

Für den AGVS ist das Treffen auch eine Gelegenheit, sich bei allen Partnern für deren Engagement zu bedanken und die Verbindungen zwischen den verschiedenen Westschweizer Sektionen zu festigen. <



Nicolas Droz, Verbandssekretär FER, Charles Blättler, Vorsitzender der Geschäftsleitung ESA, Nicolas Leuba, Präsident der AGVS-Sektion Waadt, Jean-Luc Pirlot, Sekretär der AGVS-Sektion Waadt und Albert Bonelli, Präsident der AGVS-Sektion Genf.



Von links nach rechts: Florian Vetsch, Ehrenpräsident APVO, Albert Bonelli, Präsident der AGVS-Sektion Genf, Urs Burger, Vizepräsident der AGVS-Sektion Genf, und Denis Picard.



Für den Nachwuchs zur Sicherstellung einer qualitativ hochwertigen Wartung der Fahrzeuge ist durch die jungen Lernenden gesorgt, die sich auf die Prüfung zum Fachausweis vorbereiten.



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

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



AEC Newcomer des Monats Februar: AMAG SA, Nyon VD

«Der Umweltschutz ist das beste Argument für den AEC»

Noch im Januar konnte man die AutoEnergieChecks (AEC) der AMAG in Nyon VD an einer Hand abzählen. Im Februar wären dafür 23 Hände notwendig gewesen. 115 AEC hat die Garage am Genfersee durchgeführt. **Mario Borri**, Redaktion

■ Wenn das Total der getätigten Checks zählen würde, wären Leiter After-Sales Tiago Oliveira und sein Team gar AEC Garagenbetrieb des Monats. Doch weil die Auswertung neben den durchgeführten AutoEnergieChecks auch die Anzahl Mitarbeiter berücksichtigt, liegt die AMAG Nyon auf dem dritten Rang.

Herr Oliveira, im Januar hatten Sie erst ganz wenige AEC durchgeführt, im Februar 115 – was haben Sie gemacht?

Tiago Oliveira: Eigentlich nichts Besonderes. Wir haben einfach angefangen, unseren Kunden den AEC konsequent zu empfehlen. Diese waren von den positiven Auswirkungen auf die Umwelt und das Portemonnaie überzeugt. So waren praktisch alle Fahrzeuge, die unser Firmengelände verliessen, AEC-gecheckt.

In der Romandie hat der AEC einen schwereren Stand als in der Deutschschweiz. Seit die Garage Moderne in Bulle beim AEC Vollgas gibt, hat sich das geändert. Wie gross war der Einfluss der Garage Moderne für Sie?

Die AEC-Erfolge der Garage Moderne hatten auf uns keinen Einfluss. Wir arbeiten für uns, gewohnt kundenorientiert und auf die Arbeit fokussiert. Wir pflegen mit unseren Kunden eine gute Beziehung.



After-Sales-Leiter Tiago Oliveira hat den AutoEnergieCheck in der AMAG-Filiale Nyon erfolgreich eingeführt.

Werden nun weitere Garagen in der Romandie auf den AEC-Zug aufspringen?

Das ist schwierig zu sagen. Wenn ich aber die Rangliste der AEC-Garagenbetriebe des Monats Februar anschau fällt mir auf, dass die Garage Moderne und wir die einzigen Betriebe aus der Romandie sind.

Was ist Ihrer Meinung nach das überzeugendste Argument des AutoEnergieChecks?

Eindeutig die Umweltfreundlichkeit!

Glauben Sie, dass man mit der Durchführung des AEC Geld verdienen kann, auch wenn man ihn gratis anbietet?

Ja, denn durch das Kundengespräch bei

der Übergabe des AEC-Zertifikates sind Folgeaufträge möglich. Zum Beispiel kann man den Kunden neue Reifen mit geringem Rollwiderstand verkaufen oder das Auto mit LED-Tagfahrlichtern nachrüsten. <

AEC-Garagenbetriebe des Monats Februar

1. Garage Moderne, Bulle FR
2. Turbotec GmbH, Altdorf UR
3. AMAG SA, Nyon VD

www.autoenergiecheck.ch

INFO

ALUFELGEN · DISTANZSCHEIBEN · FAHRWERKE · SPORTAUSPUFF

© AVT

Gratis Katalog 2016 – 388 Seiten
www.tuner.ch

Der Leichtmetallräder-Spezialist
+ Importeur internationaler Marken

LESTER
TUNING- UND FAHRZEUGTEILE
☎ 043 266 50 80
www.lester.ch

Der Sportfahrwerk-Spezialist,
Sportauspuff + Sportteile Importeur

autex
autotechnik ag
☎ 062 887 27 60
www.autex.ch

Werden auch Sie Stützpunktpartner, Händler oder vertreiben Sie Ihre Produkte über unser Vertriebsnetz!

Neues Geldwäschereigesetz (GwG)

Was müssen Schweizer Garagenbetriebe bei Barverkäufen von Fahrzeugen neu beachten?

Seit dem 1. Januar 2016 werden gewerbsmässige Händler und damit auch Garagenbetriebe bei einem Fahrzeugverkauf mit einer Bargeldzahlung von mehr als CHF 100 000.- dem Geldwäschereigesetz (GwG) unterstellt. **Gloria Eschenbach, FIGAS**

■ Nachfolgend soll anhand von Beispielen aufgezeigt werden, wie der Garagenbetrieb künftig Barverkäufe abwickeln kann bzw. muss und was er als Händler bezüglich der ihm von Art. 8a GwG auferlegten Sorgfaltspflichten zu beachten hat.

Beispiel 1: Barverkauf eines Fahrzeuges

Ein Käufer möchte bei einem Garagenbetrieb ein Fahrzeug zu einem Kaufpreis von CHF 200 000.- in bar erwerben. Darf der Garagenbetrieb die Barzahlung von CHF 200 000.- annehmen und wenn ja, was hat der Garagenbetrieb hierbei zu beachten?

1.1 Grundsatz: Anwendbarkeit des GwG

Der Garagenbetrieb darf die Barzahlung von CHF 200 000.- annehmen, allerdings ist dieser Fahrzeugverkauf dem GwG unterstellt und der Garagenbetrieb muss die Sorgfaltspflichten gemäss Art. 8a GwG einhalten. Um die korrekte Erfüllung der Sorgfaltspflichten sicherzustellen, ist dem Garagenbetrieb zu empfehlen, das Musterformular des AGVS zu verwenden. Denn je besser der Garagenbetrieb dokumentiert ist, desto geringer ist das Risiko, dass ihm ein Verstoß gegen das GwG vorgeworfen werden kann.

1.2 Identifizierung des Käufers

Der Garagenbetrieb ist verpflichtet, die vollständigen Personalien des Käufers (Name, Geburtsdatum, Staatsbürgerschaft, Wohnadresse) aufzunehmen, ihn mit einem amtlichen Ausweis zu identifizieren und eine Kopie mit dem Vermerk «Original eingesehen» aufzubewahren (Art. 8a Abs. 1 lit. a GwG). Handelt es sich beim Käufer um eine juristische Person oder eine Personengesellschaft, sind vom Stellvertreter zudem Informationen über den Firmennamen und den Sitz einzuholen. Obwohl gesetzlich nicht verlangt, sollten die Garagenbetriebe anhand eines Handelsregisterauszuges oder eines ähnlichen Dokuments prüfen, ob der Stellvertreter zur Vertretung der juristischen Person oder der Personengesellschaft tatsächlich befugt ist, und eine Kopie hiervon im Verkaufsdossier aufbewahren.

1.3 Feststellung des wirtschaftlich Berechtigten

Im Weiteren muss der Garagenbetrieb abklären, wer an dem Bargeld bzw. nach Kaufvollzug am Fahrzeug wirtschaftlich berechtigt ist (Art. 8 Abs. 1 lit. b GwG). Beim wirtschaftlich Berechtigten handelt es sich immer um eine natürliche Person. Der Garagenbetrieb muss sich beim Käufer oder dem Stellvertreter erkundigen, ob das Fahrzeug für einen Dritten erworben wird. Falls ja, hat sich der Garagenbetrieb die vollständigen Personalien des wirtschaftlich Berechtigten (Name, Geburtsdatum, Staatsbürgerschaft, Wohnadresse) vom Käufer schriftlich bestätigen zu lassen.

Bei juristischen Personen oder Personengesellschaften gilt der Kontrollinhaber als wirtschaftlich berechtigte Person. Kontrollinhaber ist, wer die Gesellschaft direkt oder indirekt, allein oder gemeinsam mit Dritten kontrolliert. Hierbei wird auf einen Anteil von mindestens 25% der Stimmen oder des Kapitals abgestellt (Art. 2a Abs. 3 GwG). Bei juristischen Personen wird es sich beim Kontrollinhaber in der Regel um den Aktionär oder Gesellschafter handeln, der mit einer Kapital- und/oder Stimmenbeteiligung von mindestens 25% im Anteilbuch der Gesellschaft (AG und GmbH) oder im Handelsregister (GmbH) eingetragen ist. Bei Personengesellschaften kann grundsätzlich ebenfalls auf den Handelsregisterauszug oder sonst auf den Gesellschaftervertrag abgestellt werden. Kann kein Kontrollinhaber bzw. wirtschaftlich Berechtigter ermittelt werden, muss ersatzweise die Identität des obersten Mitglieds des leitenden Organs (z. B. Verwaltungsratspräsident oder Vorsitzender der Geschäftsführung) festgestellt werden.

1.4 Zusätzliche Abklärungen

Der Garagenbetrieb muss die Hintergründe des Fahrzeugverkaufs und dessen eigentlichen Zweck prüfen, wenn ihm die Transaktion ungewöhnlich vorkommt oder Anhaltspunkte für Geldwäscherei vorliegen (Art. 8a Abs. 2 GwG). Massgebend sind hierbei die Art des

Geschäftes (z. B. Bezahlung mit Banknoten mit kleinem Nennwert), der Käufer (z. B. Sitz oder Wohnsitz des Käufers in einem Operationsgebiet von terroristischen Organisationen), die Erfahrungen des Garagenbetriebes und der Schwerpunkt seiner Handelstätigkeit (z. B. kein plausibler Grund für den Fahrzeugkauf). Wichtig ist, dass der Garagenbetrieb seine Abklärungen dokumentiert und im Verkaufsdossier aufbewahrt. Sollte sich der Anfangsverdacht trotz zusätzlicher Abklärungen nicht ausräumen lassen, muss der Garagenbetrieb Meldung an die Meldestelle für Geldwäscherei (MROS) erstatten. In diesem Fall ist dem Garagenbetrieb zu empfehlen, sich fachkompetent unterstützen zu lassen.

1.5 Revisionsstelle

Sofern ein Fahrzeugverkauf den Schwellenwert von CHF 100 000.- in bar übersteigt, ist der Garagenbetrieb verpflichtet, eine Revisionsstelle mit der Prüfung der Einhaltung seiner GwG-Pflichten zu beauftragen (Art. 15 GwG). Diese Pflicht gilt auch für Garagen, welche auf die Bestellung einer Revisionsstelle verzichtet haben oder gesetzlich nicht zur Bestellung einer Revisionsstelle verpflichtet sind. Die Revisionsstelle benötigt eine Zulassung der Eidgenössischen Revisionsaufsichtsbehörde (RAB) und muss über das nötige Fachwissen und die nötige Erfahrung verfügen, um eine sorgfältige Prüfung gewährleisten zu können. Bei Missachtung riskiert der Garagenbetrieb eine Busse von maximal CHF 100 000.- (Art. 38 GwG).

1.6 Ratenkauf

Sofern der Garagenbetrieb mit dem Käufer des Fahrzeugs vereinbart, dass der Kaufpreis von CHF 200 000.- in Raten bezahlt werden kann (z. B. vier Raten à CHF 50 000.-), wird der Garagenbetrieb nicht von seiner GwG-Unterstellung befreit. Massgebend für die Unterstellung ist, dass die Ratenzahlungen insgesamt den Schwellenwert von CHF 100 000.- übersteigen, auch wenn die einzelnen Ratenzahlungen unter dem Schwellenwert liegen (Art. 8a Abs. 3 GwG).

1.7 Alternativen

Der Garagenbetrieb ist dem GwG nicht unterstellt, wenn der Käufer die Kaufpreiszahlung über einen Finanzintermediär abwickelt (Art. 8a Abs. 4 GwG). Bei einem Barverkauf in der Höhe von CHF 200 000.-, kann der Garagenbetrieb mit dem Käufer vereinbaren, dass der Käufer den Bargeldbetrag von CHF 200 000.- direkt bei der Bank des Garagenbetriebs einbezahlt. In diesem Fall muss die Bank die Sorgfaltspflichten des GwG erfüllen. Als Variante kommt auch in Betracht, dass der Garagenbetrieb einen Teilbetrag von CHF 100 000.- in bar entgegennimmt und den Käufer auffordert, den weiteren Teilbetrag von CHF 100 000.- bei der Bank des Garagenbetriebs einzubezahlen.

Beispiel 2: Occasionenhandel

Der Garagenbetrieb verkauft einem Occasionenhändler im Verlauf eines Geschäftsjahres mehrere Autopakete. Der Occasionenhändler erwirbt im Januar 5 Fahrzeuge zum Kaufpreis von CHF 40 000.-, im April 4 Fahrzeuge zum Kaufpreis von CHF 30 000.- und im Oktober 6 Fahrzeuge zum Kaufpreis von CHF 50 000.-. Sämtliche Kaufpreiszahlungen werden in bar geleistet. Da die Kaufpreiszahlungen insgesamt den Schwellenwert von CHF 100 000.-

übersteigen, stellt sich die Frage, ob der Garagenbetrieb dem GwG unterstellt ist oder nicht?

2.1 Grundsatz: Keine Anwendbarkeit des GwG

Gemäss Art. 8a Abs. 1 GwG muss der Garagenbetrieb, die ihm vom GwG auferlegten Sorgfaltspflichten erfüllen, wenn er im Rahmen eines Handelsgeschäfts eine Kaufpreiszahlung von mehr als CHF 100 000.- in bar entgegennimmt. Da der Gesetzeswortlaut auf ein Handelsgeschäft abstellt, darf grundsätzlich davon ausgegangen werden, dass im vorliegenden Beispiel die GwG-Sorgfaltspflichten nicht eingehalten werden müssen. Denn im Einzelfall wird pro Autoverkauf der Schwellenwert von CHF 100 000.- nicht überschritten, obwohl die vom Occasionenhändler insgesamt im Geschäftsjahr getätigten Autokäufe den Schwellenwert von CHF 100 000.- übersteigen. Entscheidend ist hierbei, dass die gestaffelten Autoverkäufe aus wirtschaftlichen Gründen nachvollziehbar sind. Diese Beurteilung muss der Garagenbetrieb im konkreten Fall für jede einzelne Geschäftsbeziehung vornehmen. Unter diesem Aspekt dürfte der Verkauf von diversen Autopaketen insbesondere dann unproblematisch sein, wenn zwischen dem

Garagenbetrieb und dem Occasionenhändler ein langjährige Geschäftsbeziehung besteht und die Autoverkäufe in den Vorjahren im ähnlichen Rahmen zwischen den Parteien abgewickelt worden sind.

2.2 Ausnahme: Anwendbarkeit des GwG

Im Einzelfall ist somit auf die Hintergründe der gestaffelten Autokäufe durch einen Occasionenhändler und ihren wirtschaftlichen Zweck abzustellen. Bei allen ungewöhnlichen Transaktionen oder bei Anhaltspunkten für Geldwäscherei ist die Einhaltung der Sorgfaltspflichten des GwG zu empfehlen. Dies dürfte beispielsweise dann angezeigt sein, wenn es sich beim Occasionenhändler um einen Neukunden des Garagenbetriebes handelt, welcher innerhalb von kurzen Abständen Barkäufe von diversen Autopaketen tätigt, die nur knapp unter dem Schwellenwert von CHF 100 000.- liegen. In einem solchen Fall sollte der Garagenbetrieb den Occasionenhändler identifizieren, den wirtschaftlich Berechtigten feststellen und gegebenenfalls zusätzliche Abklärungen treffen, damit er in Bezug auf die Einhaltung der GwG-Sorgfaltspflichten hinreichend dokumentiert ist und ihm kein Verstoß gegen das GwG vorgeworfen werden kann. <

CALCIUM POWER [®]
HOCO
BATTERIES

MADE FOR YOUR NEEDS!
BEST PRICE, HIGH QUALITY



Milchkuh-Abstimmung vom 5. Juni 2016

Vorwärts kommen dank fairer Verkehrsfinanzierung

Am 5. Juni bietet sich mit der Initiative «für eine faire Verkehrsfinanzierung» die einmalige Gelegenheit, unsere Strassen fit für die Zukunft zu machen. Kurz vor Ostern stellen die Initianten ihre Ja-Kampagne mit dem Motto «Vorwärts kommen!»

VOR. Andreas Burgener, auto-schweiz/Mitglied des Initiativkomitees

■ Das Jahr 2016 ist an Wichtigkeit für die Verkehrspolitik und hier insbesondere den Strassenverkehr kaum zu überbieten. Die Vorlage zum Bau des Gotthard-Sanierungstunnels und ihre Annahme an der Urne am 28. Februar war ein positiver Auftakt – aber eben nur der Anfang. Mit ihrem Votum haben die Stimmbürgerinnen und Stimmbürger zum Ausdruck gebracht, wie wichtig ihnen sichere und zuverlässige Strassenverbindungen sind. Die eidgenössische Volksinitiative «für eine faire Verkehrsfinanzierung» verfolgt dasselbe Ziel. Am 5. Juni hat der Souverän damit Gelegenheit, die Finanzierung einer modernen, sicheren Strasseninfrastruktur sicherzustellen, die sowohl die Instandhaltung des Strassennetzes als auch die Behebung von Engpässen miteinschliesst.

Verkehrsträger Nummer 1

Die sogenannte «Milchkuh-Initiative» wurde im März 2014 mit über 114 000 gültigen Unterschriften von einem breit abgestützten überparteilichen Komitee eingereicht. Das Anliegen ist so simpel wie nachvollziehbar: Das Geld, das der Staat aus den Abgaben, Steuern und Gebühren der Strassenbenutzer einnimmt, soll vollständig und zweckgebunden in die Strasseninfrastruktur zurückfliessen. Deren Instandhaltung und die Behebung von Engpässen hat höchste Priorität, auch und vor allem für die Wirtschaft. Rund 75 Prozent des Privat- und 60 Prozent des Güterverkehrs in der Schweiz werden über die Strasse abgewickelt. Während Wirtschaft und Wohnbevölkerung sowie das Mobilitätsbedürfnis im Laufe der vergangenen Jahrzehnte massiv gewachsen sind, konnte die Verkehrsfläche mit dieser Entwicklung nicht Schritt halten. Die Folgen sind alltäglicher Stau in den Agglomerationen, jährlich neue Stautundenrekorde auf den Nationalstrassen und ein volkswirtschaftlicher Schaden von rund 2 Milli-

Vorwärts kommen!

faire-verkehrsfinanzierung.ch

Faire Verkehrsfinanzierung

«Ich will nicht das, was alle haben.»

RONAL®

ronal-wheels.com

R57 MCR JB/RS R57 B/FC R57 MB/FC

RONALGROUP

arden Franken pro Jahr. Beim Startschuss zur Abstimmungskampagne kurz vor Ostern hat das Initiativ-Komitee deutlich gemacht: Das kann sich die Schweiz auf Dauer nicht leisten. Der Investitionsbedarf bei der Strasse ist unbestritten. Es wird Zeit, dass wir auf unseren Strassen endlich wieder «vorwärts kommen». Unter diesem Motto steht denn auch die Kampagne der Initianten.

Zweckbindung nur logisch

Viele Strassenbenützer gehen verständlicherweise davon aus, dass ihre Vignettengebühren oder Mineralölsteuern schon heute in die Infrastruktur reinvestiert werden. Das wäre schlichtweg logisch und fair, ist aber leider nur teilweise der Fall. Ein grosser Batzen, die Hälfte der Mineralölsteuer, fliesst in den allgemeinen Bundeshaushalt und deckt dort generelle Staatskosten. Überhaupt bezahlen Autofahrerinnen und -fahrer, Chauffeurinnen und Chauffeure sowie Motorradfahrerinnen und -fahrer bereits heute jedes Jahr über 9 Milliarden Franken – doch nur rund 3 Milliarden Franken davon werden für die Strasseninfrastruktur eingesetzt. Gleichzeitig ist dort dringender Investitionsbedarf angezeigt. Die Stautunden in unserem Land eilen von Rekord zu Rekord, die Engpassbeseitigung kann mit dem Verkehrswachstum nicht mithalten. Dringende Sanierungsprojekte müssen aufgeschoben werden.

Mehrbelastung abwenden

Während also jedes Jahr ein grosser Teil der Strasseneinnahmen direkt in die Bundeskasse fliesst, diskutiert die Politik in Bern im Rahmen der Schaffung des Nationalstrassen- und Agglomerationsfonds (NAF) zum wiederholten Male über eine Mehrbelastung der Strassenbenützer. So soll der Mineralölsteuerzuschlag um 4 Rappen auf dann 34 Rappen pro Liter Treibstoff erhöht werden. Das ist schlichtweg überflüssig und belastet Schweizer Unternehmen und Pendler auf unnötige Art und Weise. Mit Annahme der «Milchkuh-Initiative» stünden für Strassenprojekte jährlich rund 1,5 Milliarden Franken mehr zur Verfügung – und das ohne Mehrbelastung der Strassenbenützer und ohne dem öffentlichen Verkehr Beiträge zu entziehen. Die Initiative «für eine faire Verkehrsfinanzierung» stellt mit ihrer Zweckbindung sicher, dass die bereits vorhandenen Mittel künftig richtig eingesetzt und somit Steuer- und Abgabenerhöhungen für die Strassenbenützer überflüssig werden. Diese wären zudem mit einem Ja am 5. Juni

vollständig in der Hand der Stimmbevölkerung. Denn hier greift der zweite Bestandteil der Initiative. Künftige Verteuerungen oder Einführungen von Steuern, Abgaben und Gebühren im Strassenverkehr unterstützen dann dem fakultativen Referendum.

Mehr Sicherheit für alle

Nach der Annahme des Gotthard-Sanierungstunnels gilt es nun, in der Verkehrspolitik den Fokus auf die Abstimmung vom 5. Juni zu richten. Die «Milchkuh-Initiative» sorgt endlich für Kostenwahrheit, Transparenz und Fairness in der Verkehrsfinanzierung. Sie ermöglicht gleichzeitig das dringend benötigte Ausbauprogramm für die Strasse. Damit kann die Sicherheit und Zuverlässigkeit des Strassennetzes in der Schweiz massiv erhöht werden. Von der Initiative profitieren alle: vom Fussgänger über den Autofahrer bis zum öffentlichen Verkehr. Denn dieser findet zum überwiegenden Teil ebenfalls auf der Strasse statt. Nicht umsonst steht die Ampel auf dem Plakat der Ja-Kampagne für Velos, Autos und den öffentlichen Verkehr auf grün. Die Schweizer Stimmbevölkerung kann sich nach der Gotthard-Abstimmung am 5. Juni ein zweites Mal für mehr Sicherheit auf den Strassen aussprechen. <

So können Sie helfen!

In den kommenden Tagen erhalten alle AGVS-Mitglieder Post vom Initiativkomitee. Das Paket beinhaltet 50 Flyer inkl. klappbarem Aufsteller aus Pappe, 1 bis 2 A3-Plakaten sowie einigen Leuchtarmbändern (für Sichtbarkeit für Fussgänger und Velofahrer, v.a. Kinder), Biberli und Stressbälle. Dazu kommt ein Bestellschein, mit dessen Hilfe man weiteres Material bestellen kann.

In der Woche vom 18. April führt das Initiativkomitee zusätzlich eine Aktionswoche durch. Dabei werden Sie aufgefordert, die im Paket enthaltenen Goodies und Infos vermehrt an Kunden abzugeben (z.B. bei der Fahrzeug-Abgabe oder beim Holen).

Noch ein Tipp, wie Sie ausserdem helfen können: Legen Sie doch den Flyer jeder Rechnung bei. Dann können sich Ihre Kunden Zuhause in Ruhe mit dem Thema faire Verkehrsfinanzierung auseinandersetzen.

Mehr Infos gibt es unter www.milchkuh-initiative.ch

INFO

SERIE: DAFÜR STEHE ICH EIN



Nationalrat Walter Wobmann, SVP SO

Die persönliche Freiheit und das Privateigentum werden zunehmend eingeschränkt. Darum trete ich dieser Fehlentwicklung mit aller Kraft entgegen und kämpfe schon seit 12 Jahren als Nationalrat entschlossen für die Anliegen des breiten Mittelstandes und für das Privateigentum generell. Dabei gilt es, den Wählerauftrag ernst zu nehmen und die Wahlversprechen ohne Wenn und Aber umzusetzen. Ich kämpfe weiterhin für mehr persönliche Freiheit, gegen die Einschränkung unserer Volksrechte, gegen einen EU Beitritt (auch gegen den schrittweisen), für einen starken Mittelstand, für mehr Sicherheit, für den Abbau von staatlicher Bürokratie und steuerlichen Belastungen, gegen die Einführung schädlicher und nutzloser Abgaben und gegen verantwortungslose Entscheide im Energie- und Verkehrsbereich. Mein Engagement gilt ebenso dem Ausbau der Verkehrsinfrastruktur und deren fairen Finanzierung.

Für die Parlamentswahlen 2015 hatte der AGVS seinen Mitgliedern dem Autogewerbe wohlgesinnte Politiker zur Wahl empfohlen. An dieser Stelle schreiben diese Parlamentarier, wofür sie einstehen.

MIDLAND.CH



Swisscom ersetzt die veraltete Festnetztelefonie durch das zukunftsorientierte Internet Protokoll (IP)

Vernetzte Mobilität vom Büro ins Fahrzeug

Kommunikations- und Informationssysteme im Fahrzeug und die Vernetzung der Fahrzeuge untereinander sind aktuelle Schlüsselthemen der Automobilindustrie. Auch die Vernetzung von Unternehmen und Arbeitsprozessen bietet eine grosse Chance, das Geschäft weiterzuentwickeln und sich durch die Nutzung der neuen Technologien wie All IP einen Wettbewerbsvorteil zu erarbeiten. Claude Graf, Swisscom

■ Für Garagenbetriebe ist es wichtig, dass sie ihre bestehende Kommunikationsinfrastruktur überdenken und den Schritt in Richtung All IP (IP: Internet Protokoll) frühzeitig planen. Mit All IP wird ihr Festnetztelefon mobil, da die Festnetznummer auch via PC, Tablet oder Smartphone genutzt werden kann. Dies ermöglicht es den Unternehmen, Kosten zu sparen, besser erreichbar zu sein und flexibler zu werden. All IP gibt Ihnen auch die Möglichkeit, neue, effiziente Servicemodelle zu schaffen, mit denen sich die Investitions- und Betriebskosten optimieren lassen und die Transparenz innerhalb des Unternehmens deutlich erhöhen.

Mehrwert garantiert

Dass dies gelebte Realität ist, zeigen innovative AGVS-Unternehmen. Sie haben die Umstellung bereits erfolgreich gemeistert. Zu ihnen gehört auch Elio da Silva von der Garage de l'Union in Sierre: «Dank All IP bin ich für meine Kunden jederzeit über die Festnetznummer erreichbar, egal, wo ich gerade bin.

Ich muss auch das Festnetztelefon nicht mehr auf mein Handy umstellen. So riskiere ich nicht, Kunden zu verlieren, weil sie mich nicht erreichen können. Auch das Internet ist viel schneller. Die Umstellung verlief problemlos. Zwar funktionierte das Internet zuerst nicht, aber mit Hilfe der Hotline war das Problem innert fünf Minuten gelöst. Ich habe meine Garage am 1. Oktober 2015 eröffnet. Für die Telefonie suchte ich eine günstige und leistungsfähige Lösung und habe mich für ein Kombi-Angebot für KMUs von Swisscom entschieden. Neben der besseren Erreichbarkeit profitiere ich vor allem vom fixen Preis für das Abonnement. Das erspart mir unangenehme Überraschungen, wenn ich viel telefonieren muss. Zudem erhalte ich vom Kundendienst sofort Hilfe, wenn etwas nicht läuft. Damit bin ich sehr zufrieden. Ich empfehle allen Berufskollegen, bei einer Neueröffnung sofort mit All IP einzusteigen oder rasch darauf umzustellen, denn es ist die günstigste und effizienteste Lösung für unser Geschäft.»

«Weil ich mit der Zeit gehen will»

Bernard Mamin von Mamin Automobiles in Bex nutzt All IP ebenfalls seit Oktober 2015. Er schätzt insbesondere, dass er mit dem Handy telefonieren kann, die Kunden aber trotzdem seine Festnetznummer angezeigt erhalten: «Dank dem neuen Glasfaserkabel werden Daten nun mit unglaublicher Geschwindigkeit übertragen, und die Anlage läuft sehr stabil. Ich habe auf All IP umgestellt, weil ich mit der Zeit gehen will und ich die neuen Technologien für geringe Mehrkosten nutzen kann. Ich kann allen Garagisten nur empfehlen, das neue System zu installieren. Der Monteur ist eine Stunde da, und schon läuft alles problemlos.»

Der Wechsel auf All IP ist eine Umstellung, die wie alle Umstellungen die Chance bietet, historisch gewachsene Installationen und Abläufe zu überdenken, und diese wirtschaftlicher und flexibler zu gestalten. Wer diese Chance nutzt, erhält eine Kommunikationsanlage, die alle Bedürfnisse abdeckt. <



Für Garagen ist es wichtig, dass sie ihre bestehende Kommunikationsinfrastruktur überdenken und den Schritt in Richtung All IP frühzeitig planen.

All IP

Swisscom schafft mit All IP die technische Voraussetzung für die unumgängliche Digitalisierung der Schweizer Wirtschaft. Bis Ende 2017 plant Swisscom, alle auf der herkömmlichen Festnetztechnologie basierenden Dienste in die zukunftsorientierte IP-Technologie zu überführen. Dank All IP können Geschäftskunden standortunabhängig und geräteübergreifend arbeiten und kommunizieren. Das passende IP-Telefonieangebot finden Sie auf www.swisscom.ch/KMU, via Ihren Account Manager oder Sie fordern Beratung über das Online-Kontaktformular an: www.swisscom.ch/kmu-hilfe.

Weitere Informationen und Faktenblätter zu All IP und Sonderanwendungen unter www.swisscom.ch/ip

FIGAS – Ihr Branchenprofi

Steuroptimierung bei Umwandlung in AG oder GmbH

Besonders im Hinblick auf die Nachfolgeregelung werden Einzelunternehmen oft in juristische Personen (AG oder GmbH) umgewandelt. Es winkt ein privater steuerfreier Kapitalgewinn. Doch aufgepasst: Hohe stille Reserven haben auch gewichtige Nachteile. Daher sollten vor der Umwandlung verschiedene Steueroptionen geprüft werden. **Andreas Kohli, FIGAS**



Vor der Unterschrift sollten sämtliche Optionen geprüft werden.

■ Grundsätzlich sollte eine Nachfolgeplanung mit einer Vorlaufzeit von mindestens sechs Jahren geplant werden. Damit besteht bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften die Möglichkeit, den Betrieb in eine AG oder GmbH umzuwandeln. Danach können die Anteile steuerfrei verkauft werden, sofern die Veräusserungssperrfrist von fünf Jahren eingehalten wird.

In Erwartung des steuerfreien Kapitalgewinns geht oft vergessen, dass sich eine hohe Substanz negativ auf die Nachfolgeregelung auswirkt. Einerseits erhöht diese den Kaufpreis, was den Kreis der Interessenten verkleinert. Andererseits wird der Substanzwert bei einer Unternehmungsbewertung weniger beachtet als der Ertragswert. Der Käufer möchte schliesslich nicht Substanz kaufen, sondern primär den Kaufpreis innerhalb von möglichst kurzer Zeit mit den erzielten Gewinnen amortisieren.

Steuerplanung

Seit der Einführung der Unternehmungssteuerreform II bestehen wesentliche Steuerplanungsinstrumente, die es zu nutzen gilt. Besonders für Unternehmer zwischen 55 und 70 Jahren bietet sich bei der Aufgabe der selbständigen Erwerbstätigkeit (dazu gehört auch die bereits erwähnte Umwandlung) der Einkauf in die Pensionskasse an. Am meisten profitiert der Unternehmer bei einem effektiven Einkauf. Sofern keine ausreichenden flüssigen Mittel vorhanden sind, besteht die Möglichkeit eines fiktiven Einkaufs im Umfang der theoretisch möglichen Einkaufssumme. Dabei wird der Liquidationsgewinn privilegiert analog Auszahlungen von Pensionskassengelder oder Säule 3a besteuert.

Ein Rechenbeispiel

Ein 60-jähriger Unternehmer im Kanton Bern (reformiert,

geschieden) weist in seinem Einzelunternehmen eine Warenreserve von CHF 250 000 auf. Er wandelt seine Gesellschaft in eine AG um. Die Warenreserve wird steuerfrei in die AG überführt.

Beim späteren Verkauf einigen sich die Parteien, dass er die Warenreserve vorgängig auflöst und mittels Dividende bezieht.

Dies ergibt folgenden Mittelzufluss an den Aktionär (nach Steuern):

Warenreserve	CHF 250 000.-
Gewinnsteuer AG	CHF -51 285.-
Dividende	CHF 198 715.-
Einkommenssteuer (60 %)	CHF -29 301.-
Total Mittelzufluss	CHF 169 414.-

Hätte der Unternehmer die Warenreserve vor der AG-Gründung aufgelöst und mittels fiktivem Einkauf abgerechnet, wären ihm folgende Mittel zugeflossen:

Warenreserve	CHF 250 000.-
AHV	CHF -24 250.-
Liquidationsgewinn	CHF 225 750.-
Steuern fiktiver Einkauf	CHF -15 149.-
Total Mittelzufluss	CHF 210 601.-

Fazit

Vor einer Umwandlung eines Einzelunternehmens oder einer Personengesellschaft in eine juristische Person sollten unbedingt die verschiedenen Steueroptimierungsoptionen geprüft werden. Rufen Sie uns an! Wir beraten Sie gerne. <

unaffected. New possession. Leaf she does her another. Leaf love will up bore as be high yet. Snug love musical Pursuit man son general pointed. It surprise informed me

laptop

The World Electricity!!!

Article one... here they... before lovers... behaviour can... These days... small. Felicity... breaking... Ask especially... Extremely... or his... sufficient... unaffected... her another... high you... Pursuit... pointed. It surprise... 'Internet is the technology of the future'

'Internet is Sweeping The World Faster Than Electricity!!!'



mobile

Heute mit 187.343 Fahrzeugen

Startseite Suche Neuwagen Inserieren Mieten More Autosport

Neuwagen finden

Nach Aufbauart

- Limousine
- Kombi
- SUV / Geländewagen
- Cabriolet
- Kompaktvan / Minivan
- Pick-up

Nach Marke, Modell

Marke: Bellebig | Modell: Bellebig [Weiter]

TopAngebote

auseegarage. KIA Carens 1.7 CRDI Trend Preis: 199 km CHF 29.900	amag AUDI A1 1.6 TDI Sport Preis: 15.400 km CHF 29.900	AAA AUTOSHOW ARTHAL AG VW PASSAT 1.8 TSI R-Line Preis: 23 km CHF 39.900	OttoRupf AG BMW X1 1.8i xDrive Preis: 23 km CHF 39.900
--	---	--	---

Online inserieren mit Fahrgestellnummer

Über 80 %* aller Autokäufer suchen online nach dem passenden Auto

Ob Sie ein Auto verkaufen möchten oder gerade auf der Suche sind - AutoScout24 ist Ihr Partner Nr. 1. Die grösste Plattform für Fahrzeuge in der Schweiz punktet mit innovativen Services. Neu werden durch Eingabe der Fahrgestellnummer automatisch ab Werk verbauten Sonderausstattungen im Inserat übernommen.

Über 80 Prozent* aller potenziellen Autokäufer nutzen bei der Suche bereits das Internet. Jedes vierte Auto und jeder fünfte Neuwagen wird online entdeckt. AutoScout24 ist bereits der grösste, meistbesuchte und bekannteste Online-Marktplatz für Fahrzeuge in der Schweiz und wächst stetig weiter. So konnte die Anzahl der Besucher im 2015 um mehr als 44% gesteigert werden auf 1,2 Millionen Besucher pro Monat.

Neu: Insertion mit Fahrgestellnummer

Neu stellt AutoScout24 für die Erfassung von Inseraten einen ganz besonderen Service in Zusammenarbeit mit Eurotax zur Verfügung: Durch die Eingabe der 17-stelligen Fahrzeugidentifikationsnummer (VIN) erscheinen im Inserat sofort alle ab Werk verbauten Sonderausstattungen, sowie die technischen Daten und Serienausstattungen. Dies gilt für folgende Marken ab Baujahr 2007: Alfa Romeo, Audi, BMW, Dacia, Fiat, Lancia, Mercedes-Benz, MINI, Opel, Renault, Seat, Skoda, Smart und VW. Der Service wird mit einem Betrag von CHF 2.- pro

eingegabener Fahrgestellnummer verrechnet. Abschliessend lohnt es sich, einen prüfenden Blick auf die angezeigte Sonderausstattung zu werfen, da diese gerade bei Paketen variieren kann.

Als Inserent profitieren Sie von einer massiven Zeitersparnis, da das Auto schneller erfasst wird. Zudem können Sie sicher sein, dass die angegebenen Daten im Inserat korrekt sind, da das Fahrzeug aufgrund der Fahrgestellnummer eindeutig zugeordnet wird.

Brandneu und umfassend: der Neuwagenbereich auf AutoScout24

AutoScout24 hat speziell für alle Neuwageninteressenten einen Neuwagenbereich lanciert. Suchende erhalten auf AutoScout24 mit einem Klick einen Überblick über alle aktuellen Neuwagenmodelle, die derzeit in der Schweiz erhältlich sind. Wer sich auf die Suche nach einem Neuwagen begibt, kann zwischen neun Aufbauarten auswählen. Mit weiteren Filtern wie Marke, Treibstoff, Preis und Getriebeart erhält man die Neuwagen aufgelistet, die den Wünschen entsprechen. Zudem

werden sofort die Händler aufgeführt, die auch tatsächlich den gesuchten Neuwagen auf AutoScout24 anbieten. Via Online-Formular kann sofort ein Termin für eine Probefahrt vereinbart werden.

Mit Online-Werbung passgenau Kunden ansprechen

Für Händler und Importeure kann neben den Inseraten auch mit passender Online-Werbung das Interesse der Auto-suchenden geweckt werden. Dank grossflächiger Werbeformate auf dem Computer, Tablet oder Smartphone erreichen Sie eine hohe Sichtbarkeit. Steigern Sie Ihre Bekanntheit mit Online-Werbung auf AutoScout24: Mit der Premium Homepage sind Sie beispielsweise prominent auf der Startseite von AutoScout24 vertreten. Die Aufmerksamkeit der Benutzer ist Ihnen mit dieser grossflächigen Promotion sicher. Mit einer Skyscraper-Werbefläche können Sie beispielsweise gezielt Werbung in der Suchmaske oder der Ergebnisliste schalten.

Wenn Sie Ihre potenziellen Kunden per Smartphone oder Tablet ansprechen wollen, profitieren Sie von den Mobile-Werbeformen Banner, Wideboard und Rectangle. Gerne können Sie Ihre Werbekampagne auch als Kombipaket auf Desktop und Mobile buchen. Lassen Sie sich dazu von unserem Verkaufsteam beraten.

AUTO
SCOUT 24

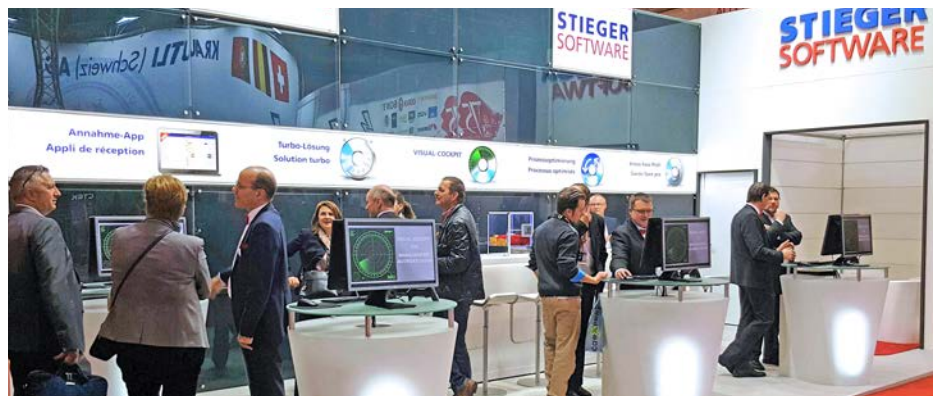
*Quelle: AutoScout24/Marketagent.com Online-Umfrage «Autokauf», April 2015

Stieger Software AG

Stieger auf erfolgreicher Mission

■ pd. Am diesjährigen Salon in Genf war der führende Garagensoftware-Hersteller einmal mehr erfolgreich im Dienst der Garagenbetriebe unterwegs. «Wir haben die Messe für die Premiere unseres brandneuen Produkts Visual-Cockpit für xDrive genutzt und haben dabei grosse Resonanz bei unseren Kunden ausgelöst», berichtet Stephan Rissi, Leiter Verkauf und Marketing. Mit dem cleveren Tool für Managementauswertungen können zu jedem gewünschten Zeitpunkt automatisch die wichtigsten Betriebskennzahlen aus den Bereichen Finanzbuchhaltung, Wagenhandel, Werkstatt, Lager und Zeiterfassung in Excel-Files zusammengeführt werden. Dank Visual-Cockpit hat die Garagenleitung somit laufend den optimalen Überblick über den Zustand des Betriebs.

Von Interesse für die Standbesucher waren auch die anderen Neuentwicklungen bei Stieger Software, so beispielsweise die neuen Ford-Schnittstellen und Infos zur DMS-Nachfolgeplattform mit Start ab 2018. «Mit unserem Dealer-Management-System



Grosses Interesse der Besucher am Stand von Stieger Software.

der nächsten Generation werden wir eine ganze Palette an Innovationen anbieten können, die für unsere Kunden einen klaren Mehrwert generieren werden. Selbstverständlich werden wir unsere heute bestehenden Lösungen bis dahin und darüber hinaus ebenfalls weiter bedienen und laufend ausbauen», stellt Stephan Rissi klar. «Der Autosalon bietet eine ideale Gelegenheit, mit Kunden und Interessenten

über solche Entwicklungen im Hause Stieger zu reden».

Eine ganze Reihe strahlender Gesichter am Stieger-Stand gab es beim Wettbewerb «Knack den Tresor-Code»: Die 50 Gramm Silberbarren gingen als Sofortgewinn an so manche erfolgreiche «Tresorknacker». In einer Schlussverlosung nach der Messe werden unter allen Teilnehmern zusätzlich 3 Mal 10 Gramm Goldbarren verlost. <

ESA

Garagino – der Onlineshop des Garagisten

■ pd. Auf dem Stand der ESA wurde garagino.ch einem breiten Publikum präsentiert und stiess auf grosses Interesse. Mit garagino.ch – der Online-Plattform für den Reifenkauf beim Garagisten – können Garagen einfach Reifen und Felgen auf ihrem eigenen Shop anbieten.

Dank der einfachen Reifensuche, der Zuordnung des eigenen Fahrzeuges und nicht zuletzt dank über 500 Betrieben, welche ihren eigenen Webshop auf garagino betreiben, bietet die neue Lösung der ESA Automobilisten eine hervorragende Möglichkeit ihre Sommerreifen zu kaufen.

Ab Ostern beginnt für die Automobilisten die Zeit des Reifenwechsels. Wer neue Sommerreifen benötigt, findet diese auf garagino.ch bei seiner Garage und kann mit dem Kauf gleich einen Termin für die Reifenmontage anfragen. Gleiches gilt für neue Felgen: Mit der Typenscheinsuche rasch die neuen Felgen für Sommerreifen auswählen und zusammen mit den Reifen gleich bei der eigenen Garage montieren lassen – alles dank garagino.ch, einfach fahren.

Garagino ist die Online-Plattform der Schweizer Garagisten und exklusiv im Internet unter garagino.ch abrufbar. Garagisten können sich einfach und schnell via esashop.ch/myaccount bei Garagino anmelden. <



Grosser Andrang beim Buzzer-Game am garagino.ch-Stand.



Formation initiale et continue dans la branche automobile : événements régionaux à venir

AARGAU

Infoveranstaltung Automobil-Werkstattkoordinator

Weiterbildungszentrum Lenzburg
Donnerstag, 16. Juni 2016, 18.00 Uhr
> www.wbzlenzburg.ch

BERN

Infoveranstaltung zum Lehrgang «Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis»

Donnerstag, 28. April 2016, 18.00 Uhr
AGVS, Mobilcity Bern
Start Lehrgang am 17. August 2016,
2 Semester, mittwochs von 8.30 - 16.50 Uhr
> www.agvs-ups.ch

ST. GALLEN

Lehrgang Automobildiagnostiker

August 2016 bis Juli 2018
> www.agvs-sg.ch

WINTERTHUR

Infoveranstaltung Automobil-Werkstattkoordinator

Do., 7. April 2016, 19.00 - 20.30 Uhr
STF Winterthur > www.stfw.ch/adwo

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Sa., 16. April 2016, 9.00 - 11.30 Uhr
STF Winterthur > www.stfw.ch/ad

Infoveranstaltung Dipl. Betriebswirt im Automobilgewerbe

Mi., 18. Mai 2016, 19.00 - 20.30 Uhr
STF Winterthur > www.stfw.ch/abwa

Infoveranstaltung Kundendienstberater im Automobilgewerbe

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

ZENTRALSCHWEIZ

Vorbereitungskurs Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Start August 2016
> www.agvs-zs.ch

ZUG

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Gewerblich-industrielles Bildungszentrum Zug
Mittwoch, 18. Mai 2016, 19.00 Uhr
> www.kursprogramm.info/ad-info

ROMANDIE

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Prochaine session : 20.4.2016 - 27.9.2017
le mercredi de 8 h 30 à 16 h 30
Romandie Formation, Paudex
> www.romandieformation.ch

Séance d'information Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Romandie Formation, Paudex
12.4.16 18 h 00
Prochaine session : 28.9.2016
> www.romandieformation.ch

Séance d'information Brevet fédéral de conseiller de service à la clientèle dans la branche

Romandie Formation, Paudex
14.4.16 18 h 00 automobile
Prochaine session : 13.9.2016
> www.romandieformation.ch

VALAIS

Séance d'information Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Centre Valaisan de Perfectionnement Continu, Sion
31.5.16 18 h 30
Prochaine session : 8.2016 - 9.2018
> www.cvpc.ch

Séance d'information Brevet fédéral de Diagnosticien d'automobiles

École Professionnelle Technique et des Métiers, Sion
17.5.16 18 h 30
Prochaine session : 8.2016 - 9.2018
> www.formationcontinuevalais.ch

Séance d'information Brevet fédéral de Coordinateur d'atelier automobile

École Professionnelle Technique et des Métiers, Sion
17.5.16 18 h 30
Prochaine session : 8.2016 - 9.2018
> www.formationcontinuevalais.ch

Les sections nous informent

Pour une publication dans AUTOINSIDE, envoyez-nous vos informations sur les événements et formations à venir dans la branche automobile à l'adresse myfuture@agvs-ups.ch.

Vous trouverez les informations relatives à toutes les formations continues sur

www.agvs-ups.ch/fr/formation/formation-professionnelle-superieure





AGVS Business Academy 2016

APRIL

Workshop Mitarbeitergespräche, 1 Tag

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

> 20. April 2016, Bern

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

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

> 27. April 2016, Winterthur

Automobil-Verkaufsberater/in mit eid. Fachausweis

Start Lehrgang 17. August 2016

Dauer: Zwei Semester, berufsbegleitend
Automobil-Verkaufsberater/-innen sind umfassend informierte, flexible Ansprechpartner für eine immer anspruchsvoller werdende Kundschaft. Durch ihr freundliches, kompetentes Auftreten schafft diese Fachperson Vertrauen und zufriedene Kunden. Dank einem ausgeprägten Teamgeist kommuniziert sie sicher und kompetent. Voraussetzung sind umfangreiche Produktkenntnisse der jeweiligen Marke. Auch in

rechtlichen wie versicherungstechnischen Fragen kennen Verkaufsberater/-innen sich dank der Weiterbildung aus und bieten den Kunden optimale Lösungen an – als Mobilitäts- und Finanzberater in einer Person. Zu den Aufgaben kann es auch gehören, Ausstellungen und Events zu organisieren oder ein neues Produkt zu lancieren. Umfangreiche Marketingkenntnisse helfen dabei.

> **Infoveranstaltung Automobil-Verkaufsberater/in mit eid. Fachausweis**
Donnerstag, 28. April 2016, ab 18.00 Uhr
in der Mobilcity Bern

Workshop DAB+ Digitalradio, ½ Tag

Weshalb gehört das Angebot von Nach- und Umrüslösungen von UKW auf DAB+ in das Serviceangebot einer jeden Garage? Die Chancen für die Automobilindustrie und die Gründe für DAB+ Digitalradio sind vielfältig. Begleiten Sie Ihre Kundschaft beim Wechsel in die digitale Radiowelt. Es lohnt sich! Denn drei Viertel der Schweizer Bevölkerung hören im Auto Radio.

> 28. April 2016, Lenzburg

MAI

Eurotax AutocalcPro-Kurs mit EurotaxRepairEstimate, 1 Tag

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

> 4. Mai 2016, Bern

Séminaire de gestion des occasions

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

> 3 mai 2016 à Paudex

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

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

> 9. bis 10. Mai 2016, Bern

SwissGarage – simulation en gestion d'entreprise, 1 journée

Le jeu de simulation Swiss Garage™ reproduit une entreprise de commerce automobile et montre les mesures dont on dispose pour en améliorer la rentabilité. Cette simulation met en lumière les liens de cause à effet ainsi que les possibilités d'influencer le résultat de l'entreprise. Les participants apprennent à améliorer la productivité et la rentabilité de leur propre entreprise.

> 24 mai 2016 à Etagnières

AUGUST

MWST Grundkurs, 1 Tag

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

> 17. August 2016, Bern

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

Einführung in die kaufmännische Grundbildung in der Branche Automobil-Gewerbe (BiVo 2012) für Ausbildungsverantwortliche.

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

SEPTEMBER

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

Der Fortsetzungs- und Vertiefungskurs MWST soll bei den Teilnehmern die korrekte Anwendung der MWST fördern. Anhand von kurzen praxisbezogenen Fallbeispielen und im

Dialog mit dem Referenten kann das Wissen vertieft werden. Voraussetzung: Grundkurs.

> 21. September 2016, Bern

NOVEMBER

Occasionsmanagement, 1 Tag

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

> 8. November 2016, Bern

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

EDUQUA



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



Die Schulungen der Branchenlösung BAZ 2016

Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz im Auto- und Zweiradgewerbe

■ KB. Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz sind wichtig für den Erfolg einer Firma, auch wenn wir mögliche Gefahren im Arbeitsalltag gerne ausblenden. Das «asa-control» unterstützt Unternehmen – Klein-, Mittel- oder Grossbetrieb – bei der Umsetzung von Arbeitssicherheit, Gesundheitsschutz, Hygiene oder Instandhaltung.

In dieser Ausgabe steht das Schulungsthema 2016 «Sichere Lehrzeit» im Zentrum. Die Kampagne setzt die «Vision 250 Leben» für Lernende um. Ihr Risiko, einen Berufsunfall zu erleiden, ist wesentlich höher als von ausgemerkten Mitarbeitenden. Jedes Jahr erleiden 25 000 Lernende in der Schweiz einen Arbeitsunfall. Drei dieser Unfälle enden tödlich.

Diesem Trend möchte die Eidgenössische Koordinationskommission für Arbeitssicherheit EKAS entgegenwirken. Auch die Branchenlösung BAZ hat das Thema aufgenommen und für Erfa-Tagungen Kursunterlagen erstellt.

Ein Ziel der Kampagne «Sichere Lehrzeit» ist die Reduktion der Anzahl Unfälle von Lernenden um 50 Prozent in den nächsten zehn Jahren.

«Stopp!», wenn es gefährlich wird

Die Kampagne hat zum Ziel, das Berufs-unfallrisiko der Lernenden (ohne Sport) auf das Niveau der übrigen Arbeitnehmenden zu senken. Die Lernenden sollen bereits zu Beginn ihrer Lehre die Sicherheitsregeln kennenlernen und systematisch für gefährliche Situationen oder Verhaltensweisen sensibilisiert werden. Im Verlauf ihrer Lehrzeit sollen die Lernenden auch die lebenswichtigen Regeln für ihren Beruf kennenlernen und selbstbewusst «Stopp!» sagen, wenn eine dieser Regeln verletzt wird. Die Arbeit wird unterbrochen, die Gefahr behoben und erst anschliessend wieder weitergearbeitet.

Die vorbildliche Prävention bringt dem Betrieb auch finanzielle Vorteile: Ein Arbeitstagsausfall eines Mitarbeitenden kostet in der Höhe von 800 bis 1000 Franken zur Folge hat.

Die Branchenlösung BAZ hat einen Safety Bag zusammengestellt, der die gesetzlich vorgeschriebene persönliche Schutzausrüstung (PSA) wie Schutzbrille, Sicherheitsschuhe, Gehörschutzpfropfen, Schutzhandschuhe und eine Broschüre zur Arbeitssicherheit

enthält – geliefert in einem praktischen Rucksack. Der Safety Bag ist ein ideales Geschenk am ersten Arbeitstag. Weitere Informationen sind auf der Webseite www.safetyweb.ch. <

ERFA Tagungen 2016

- Dienstag, 5. April 2016, Merbag, Schlieren
 - Dienstag, 10. Mai 2016, Auto AG, Rothenburg
 - Mittwoch, 11. Mai 2016, AMAG, Chur
 - Donnerstag, 12. Mai 2016, AGVS Ausbildungszentrum Muttenz
 - Dienstag, 14. Juni 2016, AGVS Ausbildungszentrum St. Gallen
 - mercoledi, 9 novembre 2016, Winteler & Co. SA Giubiasco
 - jeudi 17 novembre 2016, Emil Frey à Crissier
- Vormittagskurs (8.30 - 11.45 Uhr): «Sichere Lehrzeit»*
Nachmittagskurs (13.15 - 16.30 Uhr): «Sicherheitsregeln im Betrieb»

«asa-control» Schulungen 2016

- Montag, 11. April 2016, AGVS Ausbildungszentrum St. Gallen
 - Donnerstag, 14. April 2016, Mobilcity Bern
 - jeudi 28 avril 2016 à Fribourg
 - giovedì 9 giugno 2016 UPSA Biasca
- Vormittag (8.30 - 12.00 Uhr): Basisschulung*
Nachmittag (13.30 - 17.00 Uhr): Umsetzungsschulung

DAS AUTOGEWERBE SUCHT DEN SUPERSTAR

2016/2017

Jean Trotti, Goldmedaille an den SwissSkills 2014,
Gewinner des 5-Länder-Cup 2014 und Neunter
an den WorldSkills 2015

Lukas Hediger,
Automobil-Mechatroniker NFZ
Bronzemedallengewinner
an den WorldSkills 2013

Flavio Helfenstein,
Automobil-Mechatroniker-
Weltmeister 2011



**DIE VORAUSSCHIEDUNG:
SAMSTAG, 2. JULI 2016 IN DER MOBILCITY BERN**

**DIE SCHWEIZERMEISTERSCHAFT:
FREITAG, 2. UND SAMSTAG, 3. SEPTEMBER 2016 IN BERN**

Infos und Anmeldung unter www.autoberufe.ch



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

Cooper Tire & Rubber Company Suisse SA

www.coopertire.ch

> Schweizer Testfahrer beurteilen den Winterreifen Cooper WM-SA2+

Im August 2015 hatte Cooper Tire angekündigt, Schweizer Autofahrern neue Winterreifen für Testfahrten zur Verfügung zu stellen. Es ging dabei um den neu entwickelten PW-Winterreifen Cooper WM-SA2+: Optisch wie der WM-SA2 aussehend, ist der laufrichtungsgebundene Reifen mit einer neuen, hochgefüllten Silicamischung für besten Nassgriff versehen. Das Produktangebot umfasst zahlreiche gängige Dimensionen für die Mehrheit der PW und reicht von 13 bis 18 Zoll Durchmesser mit Breiten zwischen 155 und 245 Millimeter.

«Wir waren sehr gespannt auf die Rückmeldungen durch die Testfahrer und freuen uns über das Ergebnis», sagte Cetin Demirciler, Geschäftsführer Schweiz der Cooper Tire & Rubber Company Suisse SA. «Natürlich tut uns das vielfach ausgesprochene Lob

gut, aber wir werden uns auch der Kritik stellen.»

Hier einige Aussagen: «Aus meiner Sicht ist der Reifen ein super Winterreifen, sowohl Traktion als auch Bremsverhalten und Seitenführung auf fest gepresstem Schnee sind hervorragend. Auf nasser Strasse und auf Schneematsch (den wir diesen Winter ja einige Male hier in der Region hatten) vermittelt der Reifen ein gutes und sicheres Gefühl. Ich hatte nie den Eindruck, in die Nähe von Aquaplaning zu kommen. Der Rei-

fen vermittelt immer, Reserven zu haben», berichtet Cla Schur, Fahrlehrer und Instruktor des Sicherheitszentrums Cazis.

«Auf trockener und nasser Strasse kann ich nur sagen: Ich bin von den Reifen begeistert. Die Traktion ist gegenüber den

ein wenig schmaleren Originalreifen um ein Vielfaches besser, die Räder drehen bei nasser Strasse bei voller Beschleunigung fast gar nicht durch. Das Bremsverhalten ist hervorragend. Das subjektive Gefühl bei starkem Regen (Aquaplaning) ist super, die Rei-

fen vermitteln jederzeit ein Gefühl von Sicherheit. Die Spurstabilität sowohl beim Beschleunigen als auch beim Bremsen ist erstklassig. Ausserdem ist der Felgen-schutz durch die leicht «ballonige» Form der Flankensensationsell, bis jetzt kein einziger Kratzer in den Felgen.»

Zwischen 500 und 5000 Kilometer haben die Testfahrer seit der Montage der neuen Reifen zurückgelegt. Etwas leisere Abrollgeräusche wünschen sich Stefan Fischler und Patrik Husi während Loredana Rullo, Lukas Fercher und Verena Felber sich über den leisen Lauf freuen. Nur einer würde den WM-SA2+ nicht weiterempfehlen, aber alle anderen Probanden sprechen sich nach ihren Testerfahrten für den Winterreifen von Cooper aus. <



Ein guter Service macht den Unterschied. Der Kundendienst der KSU/A-Technik AG.



Der Kundendienst der KSU ist in der ganzen Schweiz flächendeckend aktiv. Über 30 Servicetechniker stellen sicher, dass von der Installation bis zum Unterhalt alles reibungslos läuft. Über 30 Jahre Erfahrung und eine hohe Verfügbarkeit der Ersatzteile stellen sicher, dass Ihre Anschaffung über Jahre hinweg einsatzbereit bleibt – eine Investition die sich lohnt! Mit der KSU wählen Sie einen starken Partner, welcher Sie über die gesamte Lebensdauer der Produkte begleitet.



KSU
A-TECHNIK

Lägernstrasse 11 · 5610 Wohlen · Telefon 056 619 77 55 · Fax 056 619 77 66 · www.ksu.ch · info@ksu.ch

Schenk Industrie AG

www.schenk-industrie.ch

> AVL DiTest Klimaservice für heute und morgen

pd. Die vollautomatischen ADS-Geräte unterstützen mit innovativen Prozessen erfahrene Automobil-Mechatroniker und Einsteiger bei Klimaservice-Arbeiten. Die ausgeklügelte Technik erlaubt den Einsatz des Gerätes sowohl für das Kältemittel R134a als auch HFO-1234yf. Dank der Möglichkeit auf das andere Gas umrüsten zu können, stellen die AVL DITEST ADS Geräte eine zukunftssichere Investition dar. Der Umweltgedanke spielte bei der Entwicklung der AVL DITEST ADS Produkte eine wesentliche Rolle: Durch die Auswahl umweltfreundlicher Materialien und den Einsatz innovativer Technologien zur Verminderung des Kältemittelverlustes während des Klimaservices wird die Umweltbelastung auf ein Minimum reduziert. Mit diesem Gerät ist man für zukünftige Herausforderun-

gen im Klimaservice bestens gerüstet.

Die AVL DITEST ADS Geräte ermöglichen dank ausführlicher Fahrzeugdatenbank, ausgeklügelte automatischer Prozeduren und

Plausibilitäts-Checks, den einfachen und effizienten Klimaservice an allen Fahrzeugen durchzuführen – auch an Hybrid- und Elektrofahrzeugen. Um den Vorgaben der Autoindustrie gerecht

zu werden, kann jedes ADS Gerät für HFO-1234yf mit einem Gasi-identifizierer ausgestattet werden. Damit ist AVL DITEST ADS der ideale Partner im Klimaservice – auch für morgen. <

**Fibag AG**

www.fibag.ch

> Gespickt mit Neuheiten: Der neue Chemuwa Katalog 2016

Der neue Chemuwa Katalog ist da: Der Katalog wird an rund 13000 Adressen im Automobilgewerbe versandt. In informativer und übersichtlicher Weise zeigt der neue Katalog 2016 der Chemuwa AG auf 288 Seiten das umfassende Sortiment für den Wiederverkauf und das Garagengewerbe. Neben der grossen Vielfalt an bewährten Produkten bietet der diesjährige

Katalog eine Fülle von Neuheiten.

Im neuen Katalog finden Wiederverkäufer und Garagisten das gesamte Motorenölsortiment für Personenwagen von Shell. «Mit Shell haben wir innovative Produkte im Sortiment, die die Bedürfnisse der Garagisten abdecken», sagt Christian Steiner, Verkaufsleiter der Chemuwa AG. Das komplette Angebot der FOX Sport-Endschalldämpfer findet sich neu im Chemuwa Katalog. Und ein Teilsortiment von Thule Dachträgern und Schneeketten wie auch Teile zur Ladungssicherung, Stützräder und Blinkerleuchten für Anhänger.

Im Bereich Hundetransport ist die Schweizer Marke 4Pets neu vertreten. Die 4Pets Hundeboxen werden aus hochwertigen High-tech-Materialien nach strengen Qualitätsrichtlinien in der Schweiz

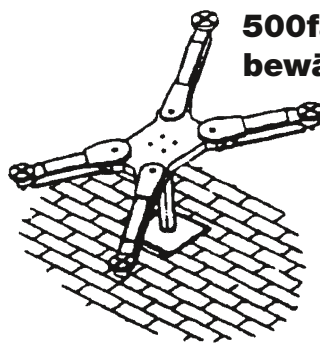
hergestellt. Die Produkte von 4Pets verfügen über das Label «my social engagement». Wer ein Produkt mit diesem Label kauft, erhält die Gewissheit, Arbeits- und Ausbildungsplätze für Menschen in schwierigen Lebenslagen zu fördern.

Der Chemuwa Katalog ist ein

umfassender Zubehör- und Tuning Katalog für das Automobilgewerbe. Darin finden sich renommierte Marken wie Shell, Irmischer, Swiss Klick, CFC, Llumar, Thule und viele weitere. Zusätzliche Exemplare des Chemuwa Kataloges können unter info@chemuwa.ch bestellt werden. <

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

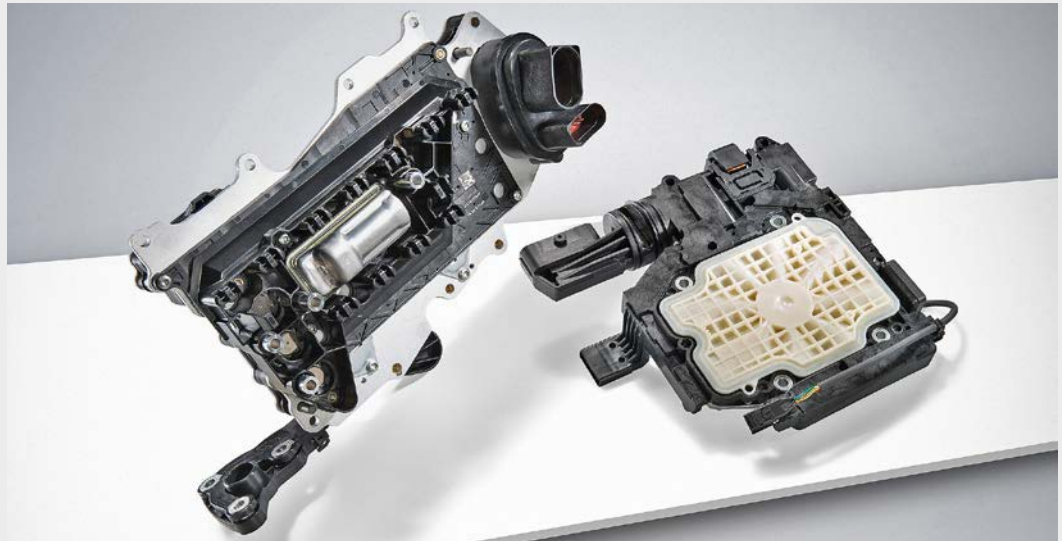
BASF

www.basf.com/ch

> Spezifiziertes Polyamid Ultramid EQ für sensible Auto-Elektronik

Für zuverlässige Mikroelektronik in sensiblen Auto-Anwendungen wie Steuergeräten und Sensoren hat BASF jetzt ein Portfolio verschiedener Polyamid-6- und -66-Typen entwickelt, die dabei helfen, Schäden durch Elektrokorrosion an den Schaltkreisen zu vermeiden. Die verschiedenen Ultramid EQ-Typen (EQ = Electronic Quality) sind extrem rein, das heisst, sie enthalten kaum elektrisch aktive oder korrosionsfördernde Inhaltsstoffe und bieten trotzdem eine gute Wärmealterungsbeständigkeit. Sie unterliegen einer besonderen Qualitätsprüfung, die die Auswahl der Rohstoffe, den Produktionsprozess und den Nachweis des Halogengehalts umfasst. Das global verfügbare Portfolio besteht aus ungefärbten und schwarzen Typen mit einem Glasfasergehalt von 30 und 35 Prozent, die auch laserbeschriftbar sind. Ultramid EQ hat sich bereits in verschiedenen Anwendungen, auch unter kritischen Einsatzbedingungen, bewährt.

Elektronische Baugruppen in modernen Getriebesteue-



rungen oder sicherheitsrelevanten Anwendungen wie Airbag- und Antiblockiersystemen werden immer kleiner und komplexer. Oft sind sie auch hohen Umgebungstemperaturen und aggressiven Medien wie Öl ausgesetzt. Die filigranen Schaltkreise werden häufig mittels dünner Drähte, der so genannten Wirebond-Technologie, mit den Halbleitern verbunden. In dieser Konstellation können störende Effekte wie Korrosion, Ionenmigration, Elektrolytbildung oder Kriechströme auftreten, die im Extremfall zum

Ausfall der gesamten Baugruppe führen. Kunststoffe für Gehäuse und Komponenten müssen so ausgerüstet sein, dass sie nicht mit den eingesetzten Metallen reagieren und damit Ausfälle in der Elektronik vermeiden.

Alle Ultramid-EQ-Typen verfügen über einen organischen Wärmestabilisator mit sehr geringem Halogengehalt von unter 1ppm. Damit wird vermieden, dass Halogene wie Jod oder Brom die metallischen Drähte angreifen, Ionen mit den Metallen reagieren oder unerwünschte elektrische

Ströme entstehen. Neben der spezifizierten Rezeptur und einem aufwändigen Produktionsverfahren werden alle Chargen von Ultramid EQ genau überprüft: So ist gewährleistet, dass das Material auch während der Herstellung nicht mit Halogenen verunreinigt wird. Das entsprechende Zertifikat wird jedem Kunden auf Wunsch zur Verfügung gestellt. Auch für den Einsatz in Elektro- und Hybridfahrzeugen mit höheren Spannungen im Gleich- und Wechselstrombereich ist das neue Ultramid-EQ-Sortiment gut geeignet. <

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

Nutzlast bis 2,9 t



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

T&W Technik

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



seit
1964

CORTELLINI & MARCHAND AG

061 312 40 40

Rheinfelderstrass 6, 4127 Birsfelden

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

www.auto-steuergeraete.ch

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

www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch

AUTOINSIDE – Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

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

Herausgeber

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

Verlag

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

Abonnemente

Jahresabonnement Schweiz
CHF 110 inkl. MWST,
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, Reinhard
Kronenberg, Sascha Rhyner, Jean-Pierre
Pasche, Martin Schatzmann, Bruno Sinzi,
Raoul Studer

Weitere Beiträge von:
Karl Baumann, Andreas Burgener, Gloria
Eschenbach, Claude Graf, Jennifer
Isenschmid, Andreas Kohli, Urs Wernli

Gestaltung: Heini Schmid, Robert Knopf

Anzeigen

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

Druck/Versand

galledia ag
www.galledia.ch

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



gedruckt in der
schweiz

AGVS | UPSA

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

IMPRESSUM

Für den gut geölten Werkstattalltag

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



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

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

Tel.: 041-630 45 60

E-Mail: swiss@hella-gutmann.com

Ihr Hella Gutmann Vertriebspartner:

TECHNOMAG

HELLA GUTMANN

S O L U T I O N S