

AUSGABE 10 - OKTOBER 2017

AUTO INSIDE

Das Fachmagazin für die Schweizer Garagisten

Wie sich das Geschäft mit Batterien und Scheinwerfern gewandelt hat

Seiten 10-21

Warum sich die Investition in das Nebengeschäft «Waschen und Pflegen» lohnt

Seiten 22-30

Was Veranstalter und Besucher von der Zulieferer-Hausmesse der SAG halten

Seiten 76-95



garagino

einfach fahren 



garagino.ch – Ihre digitale Verkaufsplattform

Damit Ihre Kunden Sie jederzeit von überall online erreichen können.

garagino.ch – einfach fahren

Carrosserie *plus*



Das erstklassige Konzept für Carrosserie-Werkstätten.

«Carrosserie plus» kombiniert die neuen Technologien mit Erfahrung und Freude am Carrosserie-Handwerk. In erstklassiger Qualität, termingerecht und mit einem Engagement, das von Persönlichkeit und Verantwortung geprägt ist, führen «Carrosserie plus» Werkstätten alle Arbeiten für ein rundum perfektes Auto aus.

Als umfassender Dienstleister für das Schweizer Garagen- und Carrosserie-Gewerbe bietet Derendinger ein riesiges Sortiment an zahlreichen Produkten, welche das professionelle Carrosserie-Herz höher schlagen lässt. Schliesslich sind wir nicht irgendeine Carrosserie-Werkstatt. Sondern die mit dem Plus.



Interessiert?

Ihr Derendinger Aussen-
dienst-Mitarbeiter gibt
Ihnen gerne weitere
Informationen.

www.carrosserieplus.ch

Derendinger

Oktober 2017



10 Die Lichttechnik am Auto ist ein unverzichtbarer Teil der Sicherheit im Strassenverkehr. Was um die Wende zum 20. Jahrhundert noch adaptierte Acetylen-Velolampen waren, ist heute hochmoderne Technologie. Ein Exkurs in die Geschichte des Autoscheinwerfers.



64 «Wenn wir es in den nächsten zwei Jahren nicht schaffen, dann ist es vorbei. Da bin ich ziemlich sicher»: Reiner Mangold, bei Audi für eine nachhaltige Zukunft verantwortlich, findet deutliche Worte für die Chancen der Gasmobilität. Ein Blick hinter die Kulissen des Audi-Werks in Ingolstadt.



76 Die Swiss Automotive Group (SAG) lud die nationale wie auch internationale Zulieferbranche zur Fachmesse – und darf sich mit den Rückmeldungen aus den Reihen der mehr als 70 Standbetreiber bestätigen sehen: «Die Messe ist ganz klar ein Bedürfnis.»



Titelseite:
garagino.ch
– Ihre digitale
Verkaufs-
plattform

Editorial

5 Faszination Auto bleibt – E-Mobilität kommt

6 Kurz notiert

Licht/Batterien

- 10 Licht: Von der Kerze zur Leuchtdiode
- 14 Scheinwerfer an fürs Zusatzgeschäft
- 16 Batterien: Ein Markt mit zwei Polen

Waschen/Pflege/Carrosserie

- 22 Wie Waschanlagen zur sauberen Sache werden
- 24 Erfolgsfaktoren für ein Waschzentrum
- 28 Autolack: Die Wünsche der Zukunft

Verband

- 34 Der «Tag der Schweizer Garagisten» 2018
- 36 Mobilität der Zukunft: die Herausforderungen
- 39 Wertvoller Dialog: AGVS-Ehemaligentreffen
- 40 70-Jahr-Jubiläum: Die AK Mobil feiert
- 42 AGVS-Snapchat: Freiwillige vor!

Beruf und Karriere

- 44 Riet Bulfoni ist bereit für die WorldSkills
- 47 Mit Yousty die Lehrstellen besetzen
- 48 Business Academy: neue Kurse
- 51 Was ist neu beim Eignungstest?
- 54 Die KV-Lehre im Autogewerbe ist à jour

Werkstatt und Kundendienst

- 56 Eine Garage in Morges arbeitet für Jordanien
- 60 Energiestädte am AEC interessiert
- 61 AEC-Newcomer August
- 62 Autofit feiert das 20-Jährige
- 63 Hostettler: Der neue CEO hat Benzin im Blut
- 64 Gasmobilität: ein Besuch in Ingolstadt
- 68 Glasschäden: Reparieren lohnt sich
- 70 Staraufmarsch bei ESA und Pirelli
- 72 Schlüsselservice – Vorsicht lohnt sich

Management und Recht

- 75 Garagisten-Apéro 2017

Swiss Automotive Show

- 76 Edition 2017: Den Auftakterfolg bestätigt
- 79 Das zeigten die Aussteller
- 94 Informationen und Dank für die Mitarbeiter

Sektionen

- 96 Das neue Key Visual auf Reisen
- 99 Fahrzeugrestauratoren im Kommen
- 100 Berufsmeisterschaften an der Auto Basel
- 101 Zum Gedenken an Peter Woodtli

102 Garagenwelt

103 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

hostettler autotechnik ag

CALCIUM POWER[®]
HOCO
BATTERIES

MADE FOR YOUR NEEDS!
BEST PRICE, HIGH QUALITY



shop.autotechnik.ch
www.autotechnik.ch

Die Faszination Auto bleibt – die E-Mobilität kommt

Liebe Leserin, lieber Leser

Die Erwartungen an die sogenannt «umweltfreundliche» Elektromobilität und der Glaube an deren rasche Verbreitung sind ungebrochen gross. Weite Teile der politischen Landschaft liessen sich im Sommer anstecken von der Hysterie um den Dieselantrieb und dessen Abgaswerte.

Die grosse Welle an alternativ angetriebenen Fahrzeugen soll nun bei vielen Herstellern anrollen. An der Internationalen Automobilausstellung (IAA) in Frankfurt waren so viele elektrisch angetriebene Fahrzeuge zu sehen wie nie zuvor. Die angekündigten Modellpaletten von rein elektrisch oder als Hybridvariante betriebenen Autos sind vielfältig. Das Echo in den Medien ist aber doch recht zurückhaltend. «Eile mit Weile» lautet ein Titel einer namhaften Sonntagszeitung. Es dauert eben doch noch etwas länger, bis die Konzeptcars alltagstauglich, mit genügend Reichweite und zu wettbewerbsfähigem Preis im Markt ankommen.

Verzögernd wirkt auch die schleppende Verbreitung von Ladestationen, die von allen Ladesystemen genutzt werden können. Hinzu kommt, dass die Batterie trotz Weiterentwicklung die Anforderungen noch nicht erfüllen kann. Die Frage nach der Bereitstellung von sauberer und CO₂-freier elek-



«Die Frage nach der Bereitstellung von CO₂-freier elektrischer Energie ist offen.»

trischer Energie ist offen. Genauso sind effiziente Recyclingmethoden der modernen Batterien nicht geklärt und Fragen zum umweltschonenden Abbau der seltenen Erden, die in der Elektronik Verwendung finden.

Die Elektromobilität ist langsam, aber stetig auf dem Vormarsch. Nun geht es darum, diese langsamere Gangart zu nutzen und uns auch für diese Technologie fit zu machen. Der AGVS setzt sich mit den neusten technischen, marktseitigen und politischen Entwicklungen auseinander und informiert seine Mitglieder stets über die relevanten Veränderungen. So hat der Zentralvorstand auch an seiner diesjährigen Klausurtagung die Strategie überprüft

und sich vor allem mit den Trends rund um die Mobilität und die Rolle des Garagisten auseinandergesetzt.

Am Tag der Schweizer Garagisten am 17. Januar 2018 wollen wir unter dem Motto «Mission Mobilität – die Rolle des Garagisten: was ändert und was bleibt» die Tagungsteilnehmer für die Aufgaben innerhalb der künftigen Mobilität fitter machen. Mehr zur Tagung finden Sie im beiliegenden Tagungsprogramm. Anmeldungen sind ab sofort auf unserer Homepage unter www.agvs-upsa.ch/de/tagung2018 möglich. Wir freuen uns auf zahlreiche Teilnahme.

Die Mobilitätsangebote werden sich stark verändern und vielfältiger. Eine dominierende Rolle wird aber weiterhin dem Auto zukommen; mit mehrheitlich thermischem Antrieb. Die Elektrifizierung des Fahrzeugparks wird, vor allem durch Klimapolitik begünstigt, stetig, aber moderat vorankommen. Allen Herausforderungen zum Trotz dürfen wir Garagisten uns darauf verlassen: Die Faszination für das Auto ist ungebrochen.

Ich wünsche Ihnen gute Geschäfte und beste Gesundheit.

Herzliche Grüsse

Urs Wernli, Zentralpräsident

Alles für die Reinigung und Pflege.

Dr. Oetker
Chemie

BRUNOX

AMWIPOL

TURTLE



CHEMUWA



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



Xherdan Shaqiri mit seinem neuen Dienstwagen.

Xherdan Shaqiri fährt den neuen VW Arteon

Es gibt klassische Limousinen. Und es gibt Sportwagen. Die einen bieten viel Raum und hohen Komfort, die andern eigenständiges Design und pure Dynamik. Der Arteon verbindet beides. Das hat auch **Xherdan Shaqiri** überzeugt: Die neue sportliche Limousine der Marke VW ist seit Ende August der Dienstwagen des Profis von Stoke City. Der Arteon lässt die Augen des Fussballstars funkeln: «Schon als ich den Arteon auf dem Genfer Auto-Salon im Frühling das erste Mal gesehen habe, wusste ich, das wird mein neuer Dienstwagen!» Besonders auf die tiefe Sitzposition freue er sich – vorher war er im stattlichen VW Touareg unterwegs.

Lexus: Beste Niederlassung von Europa steht in Schlieren



Seit einem Jahr leitet **Christoph Frei** das Lexus Center in Schlieren.

Nun darf sich der Aargauer «Bester Japaner Europas» nennen. Mehrere Monate lang hat «Lexus Europe» im Rahmen eines flächendeckenden «Mystery Shoppings» seine 290 Marken-Center in Europa auf Qualität und Kompetenz geprüft. Resultat: Nicht in Berlin, Paris oder London steht die beste Niederlassung, sondern in der Schweiz – genauer gesagt in Schlieren. Als neuer Europa-meister hat der einheimische Standort die Lexus-Experten in allen Bereichen der Dienstleistungsqualität am meisten überzeugt – zum Beispiel beim Service, hinsichtlich Produktkompetenz oder bei den Themen «Ordnung und Sauberkeit im Betrieb».

Neuer Verkaufsleiter bei der Wilhelm & Dousse AG



Seit August ist **Sandro Kläui** neuer Verkaufsleiter bei der Wilhelm & Dousse AG in Reichenburg. Der Marketing- und Verkaufs-

spezialist mit Abschluss als eidg. dipl. Marketingleiter zeichnete zuletzt verantwortlich als Fleet & Corporate Sales Manager bei Nissan Switzerland. Zuvor war er Marketingleiter für Werkstattkonzepte bei Derendinger.

Peter Fahrni übernimmt bei Kia Motors

Peter Fahrni ist neuer Geschäftsführer der Kia Motors AG. Er folgt auf **Michel Rutschmann**, der nach über neun Jahren im Dienste von Kia eine neue Herausforderung innerhalb der Emil Frey Gruppe antritt. Peter Fahrni hat per 14. August 2017 die Geschäftsführung der Kia Motors AG in Safenwil übernommen. Der 57-jährige Schweizer verfügt über langjährige Führungserfahrung im Automobilgewerbe im In- und Ausland. Peter Fahrni: «Ich bedanke mich für das Vertrauen und freue mich, den zukünftigen Erfolg von Kia mit dem Importeurs Team und dem Händlernetz sicherzustellen.»



Peter Fahrni, Geschäftsführer Kia.

Neues Porsche Zentrum St. Gallen feierlich eröffnet



Gregor Bucher.

Einen Steinwurf vom alten Standort entfernt feierte das neue Porsche-Zentrum St. Gallen

Anfang September seine Eröffnung. Auf einer Gesamtfläche von 5000 Quadratmetern entstand an der Zürcherstrasse eines der modernsten und exklusivsten Porsche-Zentren der Schweiz. Die bisherige Ausstellungsfläche wurde auf 1300 Quadratmeter fast verdreifacht und bietet Platz für 20 Fahrzeuge. Im Werkstattbereich – bisher 350 m² – arbeiten die Mechaniker an elf modernen Wartungs- und Reparaturplätzen auf 800 m². «Bisher hatten wir im Porsche-Zentrum mit bescheidenen Platzverhältnissen zu kämpfen. Am neuen Standort verfügen wir nun über grosszügige Räumlichkeiten und haben die Voraussetzungen dafür, dass unsere Mitarbeiter an modernsten Arbeitsplätzen Top-Dienstleistungen erbringen können, die von unseren Porsche-Kunden erwartet werden», freut sich Geschäftsführer **Gregor Bucher**.

Reifentotal.ch feiert Geburtstag

Mit www.reifentotal.ch lancierte die Swiss Tyre Group im Herbst 2016 den ersten Reifen-Online-Shop unab-

Unternehmerische Freiheit

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

hängiger grosser Schweizer Fachhändler. Nun feiert dieser Webshop seinen ersten Geburtstag. Ganz bewusst bietet sich reifentotal.ch online und offline an und spielt dabei auf die Stärken der beteiligten KMU an – die persönliche Beratung und einen kompletten Rundum-Service. Die Reifentotal-Partner sind ohne Ausnahme unabhängige, inhabergeführte Unternehmen – sie verbinden für die Konsumentinnen und Konsumenten die Vorteile des Internet-Shoppings mit Markenvielfalt, persönlicher Beratung, einfachstem Handling, Servicequalität und einer umfassenden Garantie.

Die saubere Rallye ist im Ziel

Das «Team Ostschweiz», bestehend aus **Thierry Grünberger** und **Patrick Ritch**, gewann die «saubere Rallye» von Zürich nach Italien und zurück an die Auto Basel. Aufgabe war es, auf der 1322 Kilometer langen Strecke mit gasbetriebenen Seat Leon TGI möglichst wenig CO₂ auszustossen. Unterwegs traten die fünf Teams



Das Siegerteam bei einer Challenge auf dem Rundkurs von Varano (It).

in verschiedenen Challenges gegeneinander an. Ein Gasauto, das mit einem 20-prozentigen Biogasanteil im Treibstoff fährt, verursacht bis zu 40 Prozent weniger CO₂ und andere Treibhausgase als ein Benziner.

Luca de Meo als Eurostar ausgezeichnet

Grosse Ehre für **Luca de Meo**: Der Vorstandsvorsitzende der Seat S.A. ist von der «Automotive News Europe» als CEO des Jahres in der Kategorie Automobilindustrie als Eurostar 2017 ausgezeichnet worden. Mit dem Preis würdigt das renommierte Automobilmagazin die Arbeit des 50-Jährigen bei der spanischen Marke, die unter seiner Führung wieder in die Gewinnzone zurückkehren konnte. Die Preisverleihung fand am 11. September im Vorfeld der Internationalen Automobil-Ausstellung (IAA) in Frankfurt am Main statt. Luca de Meo wurde im November 2015 zum Vorstandsvorsitzenden der Seat S.A. berufen. Unter seiner Führung durchlebt das Unternehmen mit vier neuen Modellen



Luca de Meo.

(SEAT Ateca, SEAT Leon, SEAT Ibiza und SEAT Arona) innerhalb von 18 Monaten die grösste Produktoffensive seiner Geschichte.

Neue Maserati-Garage in Lutry VD eröffnet

Der langjährige Maserati-Vertragspartner, die Garage Zénith SA, hat einen neuen Standort. Die sportlichen und luxuriösen Fahrzeuge aus Modena werden nun in Lutry in einem vierstöckigen Gebäude auf über 4900 m² präsentiert. Eigens für die Eröffnungsfeierlichkeiten sind Alberto Cavaggioni, General Manager Maserati Europe, und Piergiorgio Cecco, Managing Director Maserati Schweiz, angereist. Der neue Standort der Garage Zénith SA in Lutry liegt in malerischer Lage mit spektakulärem Blick auf den Genfersee und die «schweizerische Riviera» sowie

unweit der Autobahn, die Genf, Lausanne und den Kanton Wallis verbindet. Die neue Location verspricht ein Gefühl von Exklusivität und sorgt dank ihrer modernen Architektur für ganz neue Möglichkeiten bei der Präsentation der Maserati-Fahrzeuge.

Umfrage: Garagisten befürworten Kurzmesse

Es war ein Erdbeben in der Autobranche: Im August meldete agvs-upsa.ch exklusiv, dass die Swiss Automotive Group (SAG) am Auto-Salon 2018 an der verkürzten SAA-Expo ausstellen wird. Während die Konkurrenten ESA und Hostettler auch 2018 während 13 Tagen in Halle 7 präsent sein werden, schliesst sich die SAG mit Marken wie Derendinger, Technomag oder Matik der SAA-Expo an. «Auch in sieben Tagen bleibt den Garagisten genügend Zeit, uns zu besuchen», begründet VR-Präsident **Olivier Métraux**. Und tatsächlich halten viele der AGVS-Garagisten die Kurzmesse für eine gute Sache. Eine entsprechende Umfrage auf agvs-upsa.ch zeigt folgendes Bild: 54 Prozent der Umfrageteilnehmer unterstützen die Idee der SAG, an der Kurzmesse auszustellen. 24 Prozent finden, der Entscheidung wert die Halle 7 ab. 22 Prozent haben keine Meinung.



Täglich aktuelle News:
www.agvs-upsa.ch

le GARAGE,
das partnerschaftliche
Garagenkonzept Ihrer ESA



le GARAGE

Die Marke Ihrer Wahl



Neues lernen und vollen Einsatz zeigen: AGVS-Mitarbeiter an der Team-Challenge.

Team-Challenge in Bern: Der AGVS bleibt am Ball

mb. Um den Mannschaftsgeist zu fördern, trafen sich die Mitarbeitenden der AGVS-Geschäftsstelle zu einem sportlichen Anlass. Sie übten sich anlässlich der Team-Challenge im Baseball.

Die diesjährige Team-Challenge des AGVS fand auf der grossen Allmend statt, eingebettet zwischen dem Stade de Suisse, der Postfinance Arena und dem Leichtathletikstadion Wankdorf, in sportlicher

Nachbarschaft mit den Young Boys, dem SC Bern und dem BSV Bern. Doch der sportliche Abstecher in die Nachbarschaft führte zu den 1986 gegründeten Bern Cardinals, ergo aufs Baseballfeld.

Amerikanisches Flair in der Schweiz

Baseball ist ein Schlagballspiel mit zwei Mannschaften. Die Verteidiger bringen den Ball ins Spiel, den die Angreifer mit einem Schläger treffen müssen. Gelingt dies, können die Angreifer durch das Ablaufen von

vier Laufmalen, sogenannte «Bases», Punkte errennen. Die Verteidiger versuchen hingegen, dies zu verhindern, indem sie den Ball abfangen und vorher zum Laufmal werfen. Baseball gilt als typisch amerikanisch, ist aber auch in Lateinamerika und Japan weit verbreitet – mittlerweile auch in der Schweiz.

Effort und Tatendrang bewiesen

Eine Sportart also, die die Teilnehmer der AGVS-Team-Challenge fordern sollte. Zuerst

erfolgte eine Instruktion durch Ernesto Pereira Garcia, seines Zeichens ehemaliger Nationalspieler Venezuelas. An dieser Stelle sei bemerkt: Es hat eine Weile gedauert, bis die Spielregeln verstanden worden sind. Dann aber folgte ein Spiel mit vollem Einsatz.

Das gesamte AGVS-Team hatte an diesem Nachmittag Riesenfreude und beendete den Anlass mit Hamburger und Bier in typisch amerikanischer Manier.



Weitere Infos unter:
www.cardinalsbern.ch

AUTOSCOUT24 YOUNG
DRIVER
Challenge
POWERED BY SEAT

FOLLOW THE TOP 3 DRIVERS!

AUTOSCOUT24.CH/YDCHALLENGE



AUTO
SCOUT 24



DIE 5 STERNE CARROSSERIEBETRIEBE

UNSER KNOW-HOW MACHT DEN UNTERSCHIED



by Cromax®

Wir bieten Ihnen als Versicherer, Flotten- und Leasingpartner eine allumfassende, effiziente und ökonomische Lösung, ohne Unterbrechung der Mobilität.

Sie können sich auf die Expertise der SwissTS zertifizierten FIVE STAR Carrosseriebetriebe verlassen: nach Ihrem Gusto gefertigte Reparatur und einen leistungstarken Service.

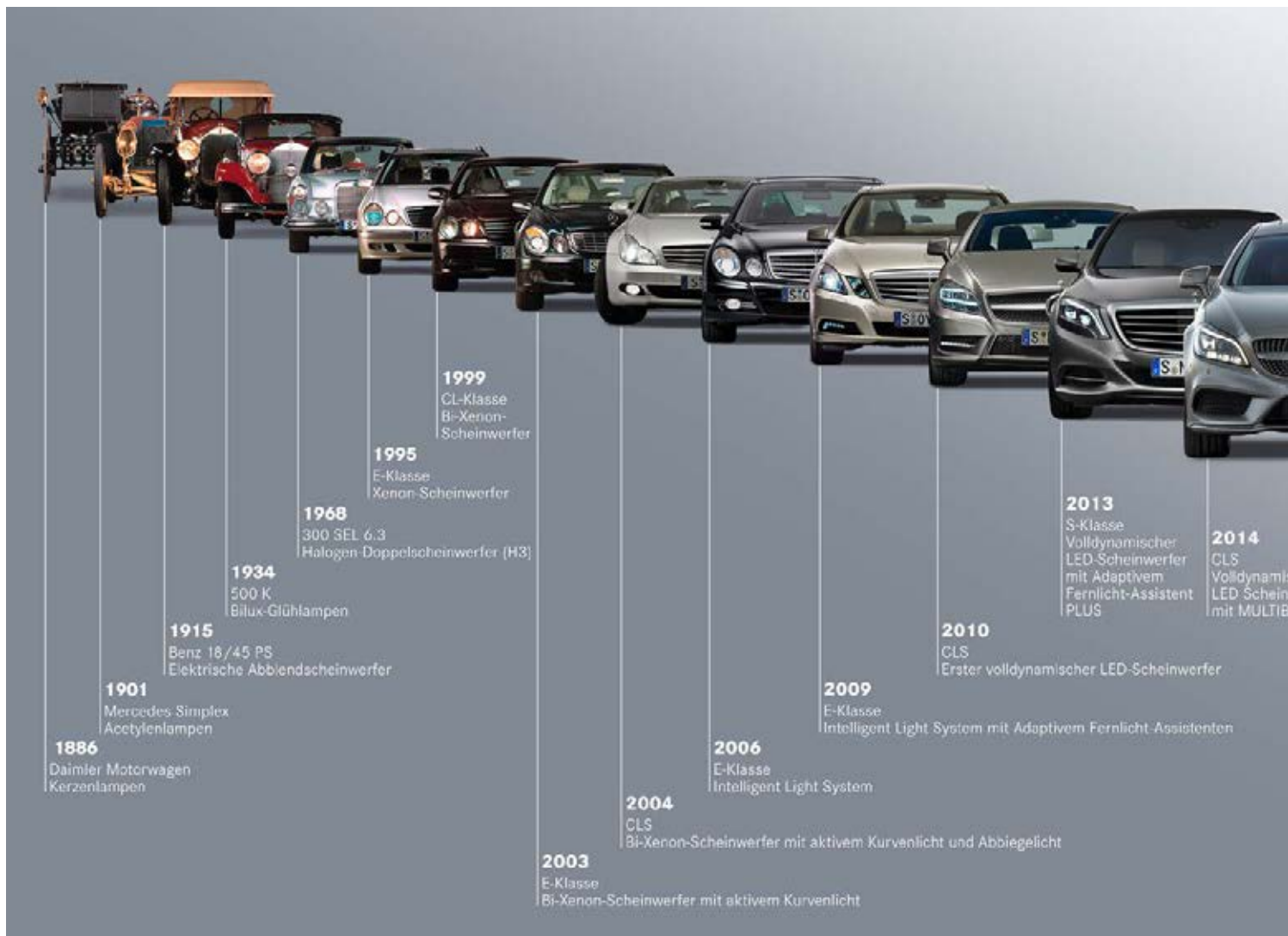
FIVE STAR ★ CARROSSIER AUS LEIDENSCHAFT

www.cromaxfivestar.ch

Beleuchtungstechnik im Wandel der Zeit

Von der Kerze zur Leuchtdiode

Die Lichttechnik am Auto ist ein unverzichtbarer Teil der Sicherheit im Strassenverkehr – sowohl bei Tag als auch bei Nacht. So gilt der Slogan «Ohne Licht, keine Sicht» sowohl fürs «Sehen» als auch fürs «Gesehen werden». Wir machen einen kleinen Exkurs in die Geschichte der Beleuchtungstechnik beim Automobil und wagen einen Blick in die nähere Lichttechnik-Zukunft. **Bruno Sinzig**, Redaktion



Obwohl einzelne Leuchtmittel und das Laserlicht fehlen, illustriert das Bild die Entwicklung der Beleuchtungstechnik. Die Jahreszahlen sind dabei eher mit Vorsicht zu geniessen, da sich die Auflistung auf Mercedes-Modelle bezieht.

■ Die ersten Autofahrer mussten sich noch mit Scheinwerfern mit Kerzenlicht begnügen. Weil mit den Fahrzeugen zusehends höhere Geschwindigkeiten realisierbar waren, genügte die aus der Kutschenzeit stammenden Kerzenbeleuchtungen den Ansprüchen nicht mehr. Die Verwendung der bereits 1896 bei Fahrrädern eingeführten Acetylen-Lampen fanden in der Folge auch den Weg ins Automobil.

Im März 1913 machte Bosch, der Wegbereiter der Autoelektrik, im Auto elektri-

schen Strom verfügbar. Zusammen mit dem Generator, der dem Zweck entsprechend als Lichtmaschine bezeichnet wurde, kamen erstmals elektrisch betriebene Scheinwerfer zum Einsatz

Bilux- oder Duplolumpen

In einem weiteren Entwicklungsschritt wurde 1925 von Osram unter der Bezeichnung Bilux-Lampe eine Zweifadenlampe für kombiniertes Fern- und Abblendlicht auf den Markt gebracht. Andere Hersteller bezeichne-

ten die entsprechenden Lampen als Duplo- oder Biluxlampen.

Zur Verbesserung der Ausleuchtung des rechten Fahrbahnrandes kamen ab 1957 Scheinwerfersysteme mit asymmetrischem Abblendlicht zum Einsatz.

Grundsätzlich ist die Lichtleistung der konventionellen Glühlampen sehr gering. Zwar kann die Lichtausbeute durch die Erhöhung der Temperatur des Glühwendels gesteigert werden. Weil verdampfte Wolframpartikel das Innere des Lampenkolbens schwärzen

und gleichzeitig der Glühfaden immer dünner und heisser wird, geht dieser Gewinn jedoch auf Kosten der Nutzungsdauer.

Halogen als Wundermittel

Eine markante Erhöhung der Lichtausbeute wurde durch die Verwendung eines kompakten Quarzglas Kolbens und Zugabe



2016
E-Klasse
Hochauflösender MULTIBEAM LED Scheinwerfer
mit 84 einzeln angesteuerten Hochleistungs-LED

des Halogens Iod (früher auch Brom) ermöglicht. Trotz höherer Glühwendeltemperaturen (bis nahe an den Schmelzpunkt von 3400 °C des Wolframs) konnte eine markante Steigerung der Lebensdauer erzielt werden. Die besondere Gasfüllung bewirkt, dass die Wolframteilchen der glühenden Wendel wieder zu dieser zurückkehren und nicht den Lichtaustritt im Glaskolben behindern.

1964 kamen zunächst Einfaden-Halogenlampen des Typs H1 und H3 auf den Markt. 1966 präsentierte Philips die Zwei-

faden-Halogenlampe H4 für Fern- und Abblendlicht, die aber erst im Herbst 1971 auf dem Markt erschien.

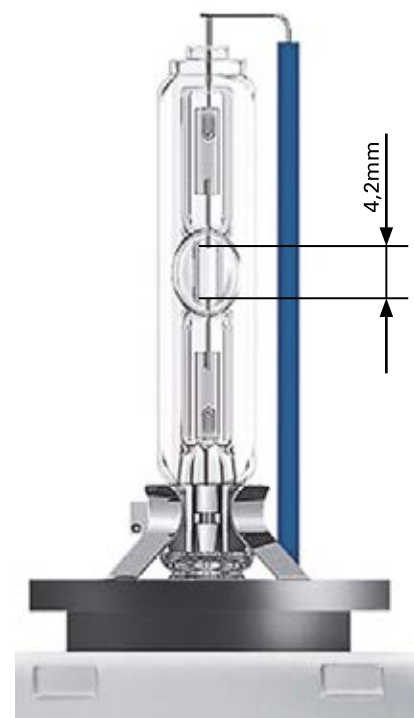
Xenon sei Dank

Eine automobiler Lichtrevolution stellte 1991 die Einführung der sogenannten Xenon-Lichttechnik dar. Das Xenon-Licht wird nach dem Prinzip der Gasentladung erzeugt. Durch einen Funkenüberschlag zwischen zwei Elektroden entsteht im mit Xenon-Gas gefüllten Lampenkolben ein «leitender Gasschlauch», durch den dann elektrischer Strom fließt, der das Gas zum Leuchten anregt. Zur Zündung des Xenon-Gases ist eine Hochspannung von 10 000 bis 20 000 Volt notwendig. Der Zündvorgang ist durch das grelle Aufleuchten beim Einschalten erkennbar. Für den Dauerbetrieb wird nach dem Zünden die angelegte (Wechsel-)Spannung auf rund 85 V gesenkt.

Vorteilhaft ist die gegenüber Halogenleuchtampen rund vierfache Lichtausbeute und die deutlich höhere Lebensdauer. Ungünstig ist allerdings der Umstand, dass nach dem Zünden die volle Helligkeit erst nach einigen Sekunden erreicht wird. Aus diesem Grund wurde das Xenonlicht anfänglich nur für das – als Fahrlicht ständig leuchtende – Abblendlicht verwendet. Beim 1999 eingeführten Bi-Xenon-System wird sowohl für das Abblend- als auch das Fernlicht dieselbe Xenonlampe benützt. Das Umschalten von Abblend- auf Fernlicht und umgekehrt erfolgt dabei in der Regel durch eine elektromagnetisch betätigte Blende, welche den Strahlengang beim Abblendlicht teilweise abdeckt.

LED als Mass der Dinge

Da in den gesetzlichen Bestimmungen der Einsatz von Leuchtdioden für das Fahrlicht (Abblend- und Fernlicht) nicht vorgesehen war, konnte Lexus im Typ LS600h 2007 das LED-Abblendlicht nur dank einer Sondergenehmigung der EU anbieten. Dasselbe gilt für den Audi R8, der 2008 als erstes Fahrzeug mit Voll-LED-Scheinwerfern in Serie hergestellt wurde. Mittlerweile gehören LED-Scheinwerfer bekanntlich auf unseren Strassen zum Alltag. Dazu beigetragen haben unbestritten ihr schnelles Ansprechverhalten – in nur 0,1 Sekunden steht die komplette Lichtintensität zur Verfügung –, der niedrige Energieverbrauch und die grosse Designfreiheit. Zudem kann bei LED (LED = Light Emitting Diode) von der



Der Abstand zwischen den Elektroden (Lichtbogenstrecke) bei den Gasentladungslampen beträgt 4,2 mm.

doppelten Lebensdauer des Fahrzeugs ausgegangen werden. Waren anfänglich im Scheinwerfer «nur» 54 Leuchtdioden verbaut (in sogenannten Arrays angeordnet), sind es beispielsweise beim Multibeam-LED-Scheinwerfer von Hella oder im Smartmatrix-Modul von Osram insgesamt 84 einzeln ansteuerbare LEDs.

Intelligente Matrix-Lichtmodule

Voll-LED-Matrix-Systeme passen die Länge des Lichtkegels sowie die Lichtverteilung automatisch und kontinuierlich jeder Verkehrssituation an. Aus den von der Frontkamera gelieferten Bildern berechnen mehrere Steuergeräte bis 100-mal pro Sekunde die ideale Lichtverteilung und aktivieren entsprechend die jeweils 84 Hochleistungs-LED in beiden Scheinwerfern. Im Gegensatz zu rein statischen Fernlichtsystemen wird der Fahrer auch dann unterstützt, wenn sich im Ausleuchtungsbereich andere Verkehrsteilnehmer befinden. Damit die Fahrbahn jederzeit optimal und blendfrei ausgeleuchtet wird, orientiert sich das System am Strassenverlauf und via Kamera am realen Umfeld. Durch die frei konfigurierbare Lichtverteilung können verschiedenste Funktionen, wie etwa das dynamische Kurvenlicht ohne mechanische Aktorik umgesetzt werden. Das neue Schlechtwetterlicht reduziert bei Regen die Reflexionen auf der Gegenfahrbahn



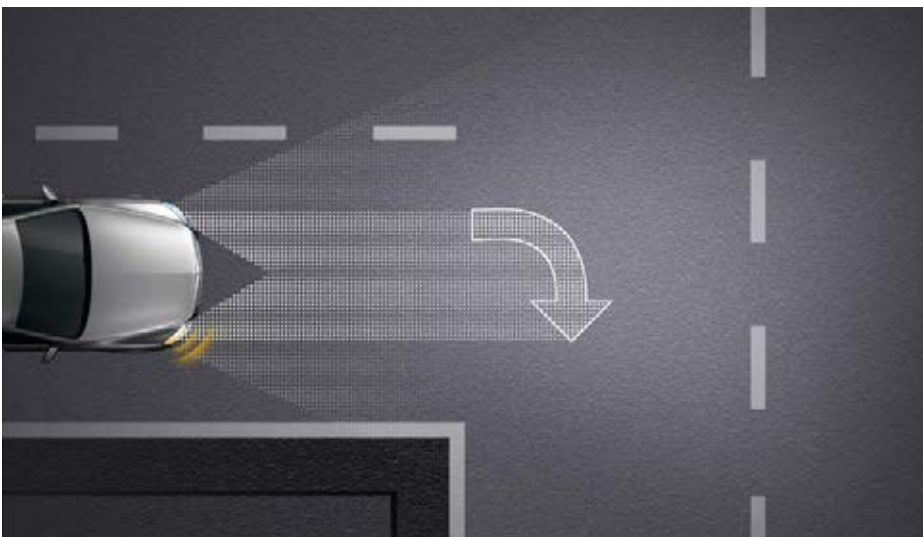
Einzelne Partien können gezielt ausgeblendet werden: Der Fussgänger im rechten Bild wird nicht geblendet.

durch gezieltes Abdimmen einzelner LED. Dies vermeidet die indirekte Blendung entgegenkommender Fahrzeuge. Das City-Licht wiederum stellt bei niedrigen Geschwindigkeiten innerorts eine besonders breite Licht-

Licht umgewandelt wird. Laserdioden überzeugen insbesondere durch ihre geringe Grösse: Eine Laserdiode erzeugt einen nahezu punktförmigen Lichtstrom auf einigen Tausendstel Millimetern. Die Leucht-

angepasst werden. Einzelne Segmente, in denen sich beispielsweise andere Verkehrsteilnehmer oder stark reflektierende Verkehrsschilder befinden, lassen sich gezielt ausblenden oder dimmen. Auch hochkomplexe Funktionen sind denkbar: Navigationspfeile oder Linien, welche die ideale Fahrspur vorgeben, können auf die Strasse projiziert werden.

Die Kernkomponente des Scheinwerfers ist das LC-Display. Dieses befindet sich zwischen der LED-Lichtquelle und der Projektionslinse. Das Display generiert eine Matrix von 100 x 300 Bildpunkten, die sich einzeln schalten und dimmen lassen. Eine im Fahrzeug verbaute Kamera sowie ein Sensor, der optisch Abstände und Geschwindigkeiten misst (Light detection and ranging Sensor LiDAR), geben die Umfeldinformationen über einen Rechner an das Scheinwerfersteuergerät weiter. Dieses steuert die einzelnen Bildpunkte des Displays bis zu 60-mal pro Sekunde an. Als Lichtquelle werden 25 in drei Reihen angeordnete Hochleistungs-LED eingesetzt. Die Leuchtstärke jeder LED kann an die jeweilige Beleuchtungssituation angepasst werden. <



In Zusammenspiel mit dem Navi werden Richtungspfeile auf die Strasse projiziert.

verteilung zur Verfügung. Und optional passt sich die Lichtverteilung in Kreisverkehren, an Kreuzungen und auf Autobahnen anhand der Daten des Navigationssystems automatisch dem Umfeld an.

Laserlicht – die Lichtkanone

Mit dem BMW i8 und dem Audi R8 kamen 2014 beinahe zeitgleich die weltweit ersten Serienfahrzeuge mit Laser-Scheinwerfern auf den Markt. Durch die Lasertechnologie erreicht das Fernlicht der Fahrzeuge eine Reichweite von bis zu 600 Metern – doppelt so weit wie herkömmliche LED-Scheinwerfer. Laserdioden erzeugen hierfür einen blauen Laserstrahl, der durch eine Leuchtstoffschicht (Fluoreszenz) in tageslichtweisses

dichte der konventionellen LED wird derzeit um etwa das Vierfache übertroffen. Scheinwerfer können dadurch noch kleiner gestaltet werden als bisher – ohne auf Lichtleistung verzichten zu müssen.

LCD-Technik als neue Scheinwerferdimension


Hella hat mit Projektpartnern einen Scheinwerfer auf Basis eines Liquid Crystal Displays (LCD) entwickelt und aufgebaut. Diese Technologie ist beispielsweise von Beamern bekannt.

Insgesamt projiziert der neue LCD-Scheinwerfer 30 000 Pixel auf die Strasse. Damit kann das Lichtbild intelligent, stufenlos und in Echtzeit an verschiedene Fahrsituationen

OLED als Designelemente

OLED (organische LED) verkörpern einen nächsten grossen Schritt in die Zukunft der Autobeleuchtung. OLED bieten völlig neue Möglichkeiten im Licht- und Leuchtendesign. Eine Lichtquelle, die praktisch wie eine Folie eingesetzt werden kann – ein Traum für Gestalter. Kommt hinzu, dass sich die Folie transparent gestalten lässt.

Als Flächenstrahler lassen sie sich hervorragend als Blinklicht, Heckleuchte oder auch in der Autoinnenbeleuchtung einsetzen. Das Resultat: homogene Lichtflächen in allen Formen und in vielen Farben.



Das nächste saubere
Putztuch ist nur
einen Handgriff entfernt.

WIR MANAGEN DAS

Reparatur aus der Spraydose

Scheinwerfer an fürs Zusatzgeschäft

Nicht nur der Lack, sondern auch die Scheinwerfer sind täglich Witterungs- und mechanischen Einflüssen ausgesetzt. Mit dem «Standex Set» bietet die André Koch AG dem Garagisten die Chance, seine Dienstleistungen zu erweitern.

Tatjana Kistler, Redaktion



Chance auf ein Zusatzgeschäft: das Standex-Scheinwerferreparaturset im Einsatz. (Bild zvg)

■ Ob Waschstrasse, Rollsplitt oder mechanische Einflüsse: Die Autoscheinwerfer werden permanent in Mitleidenschaft gezogen. «Mit dem Scheinwerferreparaturset von Standex können Lackier- und Carrosseriebetriebe oberflächliche Schäden und Vergilbungen an den Scheinwerferscheiben mit wenig Aufwand professionell instand setzen», so Viviana Martinotti, Assistentin Kommunikation der André Koch AG, zur Produkteneuheit des Urdorfer Unternehmens. Der Clou: Premium-Lackmaterialien aus der Spraydose.

Zusatzgeschäft in der Pneuwechselzeit

Somit ist der Austausch eines Scheinwerfers nur noch bei Schäden wie Verformungen, Rissen, Löchern oder Brüchen an der Polycarbonat-Scheibe nötig, zeigt sich die André Koch AG über das Novum «Standex» zufrieden. Gerade jetzt, während der Winterpneu-Montage, soll das Scheinwerferreparaturset aber ein Zusatzgeschäft ermöglichen. Martinotti: «Gerade in der stressigen Herbst- und Pneuwechselzeit kann die Scheinwerferreparatur nur mit wenigen

Schritten und hochwertigen Premium-Lackmaterialien aus der Spraydose, die professionell aufbereitet sind, erfolgen.»

«Mit dem Standex Scheinwerferreparatur-Set kann die Reparatur in wenigen Schritten erfolgen»

Viviana Martinotti

Kundenbindung dank Mehrwert

Zufrieden ist die André Koch AG auch ob der einfachen Anwendung des Reparatursets. Denn weder muss der Scheinwerfer ausgebaut noch die Lackierkabine besetzt werden. Nach der vorgängigen Reinigung der Scheinwerferscheiben mit dem im Set (siehe Box) enthaltenen wässrigen Silikonentferner folgen mehrere Schleifdurchgänge, bevor die Speziallacke zum Einsatz kommen. «Mit der professionellen Scheinwerferreparatur bieten Autowerkstätten einen überzeugenden Mehrwert», betont Harald Klöckner, Standex Training Leader EMEA. <

Ein Set für alle Polycarbonat-Scheinwerfer

pd. Das Produktset «Standex» umfasst neben einer Anwendungsempfehlung:

- eine 400-Milliliter-Dose Standex-Reiniger
- eine 250-Milliliter-Dose Standex 1K-Scheinwerfer-Primer U3040
- zwei ebenso grosse Dosen Standex 2K-Kristall-Klarlack K9035

Die Produkte funktionieren bei allen Scheinwerferscheiben aus Polycarbonat, versichert

Neues Ausbildungsmodell lanciert

Novum in der Nachwuchsschmiede

■ tki. In Sachen Weitsicht macht die André Koch AG auch bei der Ausbildung von sich reden. Kantaphong Samankham schloss als erster Lernender einen neu entwickelten Lackierer-Lehrgang ab. Das Besondere vorweg: Samankham hatte zwei Lehrbetriebe, um sein praktisches Wissen möglichst breit zu schulen. So absolvierte der jüngst als Lackierer EFZ diplomierte Zürcher seine Lehre im Wochenturnus sowohl bei der André Koch AG als auch bei der Carrosserie Erni AG in Schlieren.



Kantaphong Samankham im Schulungszentrum der André Koch AG.

Pionierarbeit für den Nachwuchs

«Die unterschiedlichen Schwerpunkte ermöglichen ihm, sich fachlich breit und umfassend zu qualifizieren», erklärt Ausbildungsleiterin Irmgard Struchen den Spagat zwischen Lackiertechnologien, professionellem Kundenumgang sowie dem Alltag im Lackier- und Carrosseriebetrieb. Der Erfolg des ersten Ausbildungsdurchlaufs bestärkt

die André Koch AG. «Wir werden uns im August 2018 wieder der Aufgabe widmen, einen Lackiererlehrling mit diesem speziell entwickelten, komplexen und anspruchsvollen Programm auszubilden», so Viviana Martinotti, Assistentin Kommunikation der André Koch AG. Während solche Ausbildungsmodelle im kaufmännischen Bereich

bereits etabliert ist, beschreitet die André Koch AG in der Lackiererausbildung Neuland. «Ob dieses Modell in anderen Betrieben Schule macht, ist schwer zu sagen. Uns ist es aber sehr wichtig, dieses Modell weiterhin anbieten zu können und etwas entwickelt zu haben, das auch andere Betriebe umsetzen können.» <

Die Garagen-Software für Frauen-Power.

Software-Anwenderinnen im Automobilgewerbe schätzen bei ihrem Dealer Management System die inneren Werte. Darum verzichtet Stieger auch auf jede Kosmetik und bietet pure Effizienz mit seiner führenden Garagensoftware. Als echter Wertschöpfungsbeitrag liefert die IT-Gesamtlösung maximalen Nutzen bei der intelligenten Steuerung aller betrieblichen Abläufe. Das schont Ressourcen und erhöht die Produktivität. Ein attraktives Gesamtpaket, das übrigens auch die Männer immer wieder begeistert.



STIEGER
SOFTWARE

we drive your business



Batterien



Blick in die Produktionshallen der Banner Batterien.

Ein Markt mit zwei Polen

Experten gehen davon aus, dass bis 2020 rund 90 Prozent aller Neufahrzeuge mit Start-Stopp-Systemen ausgestattet sein werden. Welchen Einfluss hat dieser Umstand auf die Lebensdauer einer Batterie? Und kann der technologische Fortschritt bei der Batterieentwicklung für den Garagisten zum Zusatzgeschäft werden? Jürgen Leibinn von Banner Batterien klärt auf. **Sandro Compagno**, Redaktion

■ Herr Leibinn, welchen Einfluss hat die zunehmende Fahrzeugerstausrüstung mit Start-Stopp-Systemen auf die Lebensdauer einer Batterie?

Die Verwendung von Start-Stopp-Systemen stellt für die Batterie eine grosse Herausforderung dar. Stellt das Fahrzeug den Motor ab, muss die Batterie die gesamte Energie zur Verfügung stellen, um die Verbraucher zu versorgen. Dadurch wird die Batterie zyklisch belastet, was eine Verkürzung der Lebensdauer zur Folge hat. Verfügt das Fahrzeug über einen Reanimationsmodus, wird die Batterie um einen Ladungszustand von circa 70 Prozent zyklisiert, was eine weitere Belastung der Batterie darstellt. Um diese Anforderungen zu erfüllen, wurden spezielle Batterien entwickelt. Zu Beginn wurden hauptsächlich AGM-Batterien verbaut, mittlerweile geht der Trend immer mehr in Richtung der EFB-Batterien. Bei einem Einbau von konventionellen Batterien würde sich die Lebensdauer der Batterie drastisch reduzieren.

Könnte dies für die Garagisten zu einem zusätzlichen Geschäft werden?

Wie oben beschrieben werden die Anforderungen an die Batterien immer höher. Auch der immer grösser werdende Energiebedarf durch grosse Verbraucher belastet die Batterie stark. Aus diesem Grund kann es selbst bei der Verwendung von leistungsstarken EFB- beziehungsweise AGM-Batterien zu einem verfrühten Ausfall der Batterie kommen. Dann ist ein Austausch unerlässlich.

Grundsätzlich: Welche Zusatzgeschäfte gibt es für den Garagisten rund um Batterien?

Bei den meisten Fahrzeugen mit Batteriemagementsystemen wird beim Batterietausch ein Anlernen der neuen Batterie empfohlen. Dies kann mit geeigneten Geräten wie dem Banner Battery Service Tool (BBST) einfach und schnell durchgeführt werden.

Batterien werden immer besser und langlebiger. Gefährdet das nicht eine Einkommensquelle des Garagisten?

Banner ist stets bemüht, auf die aktuel-

len Marktbedürfnisse einzugehen und diese vollständig abzudecken. Aus diesem Grund wurden die «Banner Running Bull EFB»- und die «Banner Running Bull AGM»-Batterien entwickelt, die auch bei einigen namhaften Erstausrüstern eingesetzt werden. Bei diesen Batterien konnte durch verschiedene Massnahmen vor allem die Zyklenfestigkeit verbessert werden. Aufgrund der gestiegenen Belastungen im Fahrzeug hat sich die Lebensdauer der Batterien dennoch nicht erhöht.

Wann darf ich als Garagist einem Kunden raten, seine Batterie zu ersetzen?

Am Markt sind sehr viele verschiedene Testgeräte verfügbar, die anzeigen sollen, ob die Batterie ersetzt werden muss. Leider ist die Befundung bei Batterien schwierig, wodurch auch bei guten Testgeräten keine absolut sichere Aussage getroffen werden kann. Mit einer Kapazitätsprüfung könnte der Zustand der Batterie festgestellt werden. Diese ist jedoch sehr zeit- und kostenintensiv, dass in der Praxis zumeist nur ein Schnell-

test durchgeführt werden kann. Batterien werden verschieden beansprucht und auch unterschiedlich gepflegt. Um einem unangenehmen Ausfall der Batterie, und somit einer Panne vorzubeugen, ist ein Austausch ab dem vierten Einsatzjahr nicht falsch. Die Umwelt wird auch nicht zusätzlich belastet, denn Bleisäurebatterien können wiederverwertet werden, denn das alte Blei findet den Weg als neu aufbereitetes Blei in die Produktion.

Banner setzt auf zwei Technologien: AGM (Absorbent Glass Mat) und EFP (Enhanced Flooded Batterie). Worin unterscheiden sich die Technologien? Hat das Auswirkungen auf die Arbeit des Garagisten?

Aufgrund des Einsatzes von diversen Systemen und der zunehmenden Anzahl an Verbrauchern in modernen Fahrzeugen steigt die zyklische Belastung auf die Batterien kontinuierlich an. Durch die Entwicklung der AGM-Batterie konnte eine Lösung für diese Aufgabenstellung gefunden werden. Der spezielle Glasvliesseparator bindet den Elektrolyten, wodurch die Batterie auslauf-



Jürgen Leibinn.

sicher ist. Ein weiterer Vorteil dieses Separators ist, dass das Risiko einer Säureschichtung stark reduziert werden kann. Weiters rekombinieren die Gase bei dieser Technologie im Inneren der Batterie. Dadurch wird kein Wasser verbraucht und die Batterie ist absolut wartungsfrei. Durch die Kompression der Sätze wird die aktive Masse stabilisiert und die Zyklenfestigkeit der Batterie

signifikant verbessert. Bei EFB-Batterien wird das Risiko der Säureschichtung durch die Zugabe von speziellen Carbonadditiven verringert. Die Verwendung von Vliesauflagen auf den Elektrodenplatten sorgt für eine Verbesserung der Zyklenfestigkeit. Somit kann eine kostengünstigere Alternative zur AGM-Batterie angeboten werden.

Was muss bei einem Upgrade beim Batterietausch beachtet werden?

Banner empfiehlt, immer mindestens die Technologie zu verbauen, die original verbaut ist. Ein Upgrade einer konventionelle Batterie auf eine EFB- beziehungsweise AGM-Batterie oder einer EFB-Batterie auf eine AGM-Batterie ist grundsätzlich möglich. Die neue Batterietechnologie muss jedoch im Batteriemanagementsystem eingegeben werden, damit dieses richtig funktioniert. Wird auf das Anlernen verzichtet, deutet das System die gemessenen Werte falsch und es kann zum Auftreten von Fehlermeldungen respektive zur Abschaltung von diversen Verbrauchern und Systemen führen. <

Qualität die zählt: Originalersatzteile



Glas Trösch AG Autoglas liefert ausschliesslich hochwertige Windschutzscheiben.

Auch ohne Fahrzeugmarken-Logo sind die Scheiben Originalersatzteile im Sinne der KFZ-Bekanntmachung bzw. der GVO*.

Entgegen der Meinung diverser Mitbewerber können die Windschutzscheiben von Trösch Autoglas durch Carrosseriebetriebe, autorisierte Händler und freie Werkstätten eingebaut werden, ohne dass ein Einfluss auf die vom Hersteller gewährte Fahrzeug-Garantie zu befürchten ist.

* Gruppenfreistellungs-Verordnung (GVO) 461/2010

Alles weitere unter:
www.troeschautoglas.ch/original



Ratgeber

Durch Employer Branding zum attraktiven Arbeitgeber werden



■ ms. Um Garagisten bei ihrer Personalpolitik zu unterstützen, haben wir im letzten AUTOINSIDE zusammengefasst, wie Stelleninserate zum Erfolg führen. In dieser Ausgabe geben wir Tipps, wie sich Unternehmen durch Employer Branding als attraktive Arbeitgeber präsentieren können.

Positionierung als attraktiver Arbeitgeber

Das Ziel von Employer Branding besteht darin, das Unternehmen über die Unternehmensidentität und -kultur als attraktive Arbeitgebermarke zu positionieren. Werden den Mitarbeitenden besondere Vergünstigungen und Benefits geboten oder ist das Betriebsklima besonders gut, dann sollen das auch die Jobsuchenden erfahren. Dabei ist vor allem ausschlaggebend, was die Firma von anderen unterscheidet. Wenn das Unternehmen nach aussen diese Werte und Vorteile kommuniziert, kann es sich bei der Mitarbeitersuche und im Wettbewerb um Fachkräfte einen Vorteil verschaffen.

Mehr als 80 Prozent der Stellensuchenden* informieren sich über das Unternehmen, bevor sie sich bewerben. In welchem Bereich ist es tätig, wie ist die Firmenkultur, wodurch zeichnet sich eine Mitarbeit aus, gibt es Benefits? Umso wichtiger ist es, sich über Employer Branding als attraktiver Arbeitgeber positionieren, um so einen guten Rücklauf an passenden Kandidaten zu erhalten.

*Studie des LINK Instituts im Auftrag von JobCloud, April 2017

Was zu Employer Branding gehört

Für ein erfolgreiches Employer Branding sind einige Elemente unabdingbar. Eine Karrierewebsite gehört zu einem erfolgreichen Internetauftritt eines Unternehmens genauso wie die Vorstellung der Produkte und Dienstleistungen. Das kann bei Kleinunternehmen lediglich eine kurze Seite über Unternehmenskultur und Benefits sein, auf der die jeweiligen offenen Positionen angezeigt werden. Videos über die Arbeit im Unternehmen, über die Abteilungen oder Mitarbeiter werden von Jobsuchenden sehr geschätzt. Ausserdem ist es sehr wichtig, dass die gesamte Firmenwebsite auf den mobilen Geräten ideal dargestellt wird. Mehr als 50 Prozent der Kandidaten* sehen sich die Stellenangebote über Handy oder Tablet an.

* JobCloud Market Insights, Eine verhaltensbasierte Studie des Schweizer Stellenmarktes, in Zusammenarbeit zwischen der JobCloud AG mit der ZHAW, Januar 2017

Ebenfalls sollten Kandidaten auf passende Weise angesprochen werden. So erwartet ein auszubildender Automechaniker im Stelleninserat nicht dieselben Botschaften wie ein Marketing-Teamleiter. Dabei zielen die Botschaften allesamt auf das übergeordnete Thema, das Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber zu positionieren.

Auf welche Fragen sollte Employer Branding eingehen?

#1 Für welche Werte steht der Arbeitgeber?

Mitarbeiter und Kandidaten müssen wissen, mit welchen Werten sie sich identifizieren sollen.

#2 Welche Ziele werden vom Unternehmen verfolgt?

Mitarbeiter und Kandidaten brauchen unternehmerische Orientierung, um sich langfristig engagieren zu können.

#3 Was macht das Unternehmen besonders? (Identität)

Kandidaten sollen wissen, weshalb das Unternehmen der richtige Arbeitgeber ist und was es von anderen Firmen unterscheidet.

#4 Wer passt zum Unternehmen und wer nicht? (Kultur)

Ein Kandidat passt nicht nur aufgrund seiner Fähigkeiten zu einem Unternehmen, sondern insbesondere auch aufgrund seiner Persönlichkeit und seiner Werte.

Das sind wichtige Vorteile von Employer Branding:

- ✓ **Besseres Kandidaten-Firmen-Matching:** Es bewerben sich Kandidaten, die sich von der Arbeitgebermarke und von der Firma angesprochen fühlen.
- ✓ **Bessere Mitarbeiterbindung:** Arbeitskräfte wollen bei der Firma angestellt bleiben, weshalb die Fluktuation tiefer bleibt.
- ✓ **Kein Know-how-Verlust:** Mit der Mitarbeiterbindung bleibt das Fachwissen in der Firma erhalten.
- ✓ **Steigerung der Effizienz:** Motivierte Mitarbeiter bringen mehr Leistung.
- ✓ **Positiveres Firmen-Image:** Ein fairer und sozialer Arbeitgeber wird in Gesellschaft und von Kunden geschätzt – was sich auch im Umsatz zeigen kann.

Erfolgreiches Employer Branding gelingt nur, wenn dies die Mitarbeiter mittragen. Sie erzählen ihre Erfolgsgeschichten, ihre schönsten Erlebnisse von Events oder Traditionen – so wird Employer Branding authentisch und glaubwürdig. Auf Website, Stellenausschreibungen und Imageanzeigen sollten die einzigartigen Vorteile offen kommuniziert werden, damit Employer Branding zum Wettbewerbsvorteil wird. <



JobCloud ist das führende Unternehmen im Schweizer Online-Markt mit mehr als 20 Jahren Erfahrung. Es betreibt unter anderem **jobs.ch** sowie **jobup.ch**, die beliebtesten Jobportale der Deutsch- bzw. der Westschweiz. Weitere Informationen auf www.jobcloud.ch, wo auch regelmässig Ratgeber, Checklisten und Beiträge zum Thema Rekrutierung und Personalpolitik erscheinen.

Johnson Controls

www.johnsoncontrols.com

> Varta macht Werkstätten zu Batterieexperten

Die Austauschanleitung auf dem Varta-Partner-Portal.

pd. Nach dem erfolgreichen Start des Varta-Batterie-Test-Check-Programms 2016 erweitert Johnson Controls sein Serviceangebot für Werkstätten mit dem Varta-Partner-Portal – das Online-Tool, das Werkstätten zu wahren Batterieexperten macht.

Der Zugriff auf das Varta-Partner-Portal ist mit allen internetfähigen Geräten schnell und einfach möglich: Nach einer einmaligen Registrierung können alle Werkstattmitarbeiter kostenlos und unbegrenzt auf schrittweise bebilderte Austauschweisungen zugreifen und diese bei Bedarf herunterladen. Das neue Varta-Partner-Portal wurde nicht nur für komplexe Start-Stopp-Fahrzeuge entwickelt, sondern es dient auch dazu, für konventionelle Fahrzeuge die richtige Batterie auszuwählen.

Werkstattmitarbeiter können in vier transparenten Modulen sofort auf alle wichtigen Informationen für den Batterieaustausch zugreifen:

1. Batterieposition

Bei 50 Prozent der Fahrzeuge mit Start-Stopp-System sind komplexe Arbeitsschritte erforderlich, um auf die Batterie zuzugreifen, da sich die Batterie nicht zwingend unter der Motorhaube befinden muss. Werkstattmitarbeiter sehen im Partner-Portal auf einen Blick, wo die Batterie verbaut ist. Weitere Informationen stehen auf Tastendruck zur Verfügung.

2. Batterieauswahl

Während konventionelle Fahrzeuge vorwiegend mit SLI-Batterien ausgestattet sind, erfordern Fahrzeuge mit Start-Stopp-System eine AGM- oder EFB-Batterie. Die Herausforderung besteht darin, für jedes individuelle Automodell die richtige

Batterietechnologie auszuwählen. Mit dem Varta Partner-Portal, das die richtige Austauschbatterie anzeigt, können die Mitarbeiter in den Werkstätten kostbare Zeit einsparen.

3. Einbauanweisungen

In manchen Fällen können für den Austausch der Batterie 28 Arbeitsschritte erforderlich sein. Schrittweise Anweisungen erleichtern den Austauschprozess bei Start-Stopp-Fahrzeugen und der angezeigte geschätzte Zeitaufwand hilft bei der Arbeitsplanung.

4. Batteriewissen

Jeder, der ein wahrer Batterieexperte werden möchte, kann sich hier das gesamte erforderliche Wissen aneignen. <

Osram

www.osram.com

> Facelift für den VW Golf VI

pd. Nach dem 2014 vorgestellten LEDriving Xenarc Scheinwerfer für den Audi A4 B7 legt Osram nun einen weiteren Nachrüst-Vollscheinwerfer auf. Mit der LEDriving Xenarc Golf VI Edition kann die Lichttechnik des bei Tunern beliebten VW nicht nur auf den neusten Stand gebracht werden, dem Fahrzeug wird auch ein modernes und dynamisches Aussehen verliehen. Die drei Versionen der LEDriving Xenarc Edition in GTI, Black und Chrome wurden erstmals auf der Automechanika 2016 vom 13. bis 17. September in Halle 3.0, Stand D15, präsentiert und sind zunächst exklusiv auf der Essen Motor Show im November dieses Jahres erhältlich.

Die neue Frontbeleuchtung ist eine zugelassene Nachrüstlösung mit KBA (Kraftfahrtbun-

desamt)-Zulassung, bei der der vorhandene Halogenscheinwerfer ohne grosse Umbaumaßnahmen am Fahrzeug einfach ausgetauscht werden kann. Für die Individualisten unter den Golf-VI-Besitzern haben die Lichtdesigner bei Osram drei besondere Versionen der LEDriving Xenarc Golf VI Edition kreiert: GTI, Black und Chrome. Je nachdem, für welche Version sich der Käufer entscheidet, werden ganz unterschiedliche Charakteristika des Fahrzeugs unterstrichen.

Beim Facelift mit der LEDriving Xenarc Golf VI Edition ersetzen innovative Xenon- und LED-Technologie die Halogenbeleuchtung des VW. Die Lichtleistung des Nachrüst-Vollscheinwerfers ist dabei deutlich höher als die der originalen Frontbeleuchtung: Mit einer hö-

heren Lichtausbeute von bis zu 110 Prozent im Vergleich zu einem Standard-Halogencheinwerfer können Gefahren und Hindernisse im Strassenverkehr deutlich heller ausgeleuchtet werden. Ausgestattet mit Xenarc Original

D8S-Lampen für Ablend- und Fernlicht, LED-Tagfahrlicht und LED-Signalbeleuchtung ist die LEDriving Xenarc Golf VI Edition auf dem neusten Stand der Lichttechnik in Erstausrüsterqualität. <



Modern und dynamisch: Der Golf VI mit dem LEDriving Xenarc von Osram.

Banner Batterien

www.bannerbatterien.com

> Start-Stopp-Technologien stehen hoch im Kurs

pd. Stärker denn je sind bei Automobilherstellern und bei Fachwerkstätten AGM-Batterien aus dem Hause Banner aus Österreich gefragt. Darüber hinaus stehen die neu entwickelten Banner EFB- und BackUp-Batterien für umweltgerechtes Fahrzeugmanagement hoch im Kurs.

Die richtige Wahl der Ersatzbatterie

Ab 2020 dürften rund 90 Prozent aller Neufahrzeuge mit Start-Stopp-Systemen in Verbindung mit AGM- respektive EFB-Batterien ausgestattet sein. Daher wird Banner, als einer der Pioniere von innovativen Batterien für Start-Stopp-Fahrzeuge für die europäische Automobilindustrie alles daran setzen, auch künftig ganz vorne dabei zu sein. Hier kom-

men grundsätzlich zwei unterschiedliche weiterentwickelte Blei-Säure-Batterien zur Anwendung: AGM (Absorbent Glass Mat) oder EFB (Enhanced Flooded Battery). Der Einsatz der entsprechenden Technologie ist im Wesentlichen von der Sprit- und CO₂-Ersparnis abhängig, die erzielt werden soll. Die AGM-Technologie wird vor allem bei Start/Stopp-Systemen mit Bremsenergieerückgewinnung (Rekuperation) bei Mittel- und Oberklassefahrzeugen eingesetzt.

Die EFB-Technologie dagegen findet sich vorwiegend bei kleineren Fahrzeugen mit einfachen Start/Stopp-Systemen, da die zu erzielende Verbrauchsreduktion im Vergleich zu Oberklassefahrzeugen deutlich geringer ist. Entsprechend

der innovativen Start-Stopp-Technologien aus dem Hause Banner kommen auch auf die Werkstätten neue Herausforderungen zu. So dürfen Batterietechnologien, die in Start/Stopp-Fahrzeugen zum Einsatz kommen, nicht untereinander ausgetauscht werden. Wurde beispielsweise original eine AGM-Batterie verbaut, so muss auch die Wahl der Ersatz-

batterie auf eine AGM-Batterie fallen.

Deshalb unterstützt Banner seine Partner bei der Auswahl der richtigen Ersatzbatterie mit einem aktuellen Fahrzeugzuordnungskatalog und einem immer topaktuellen Produktfinder auf der Website bannerbatterien.com. <

**LG Electronics**

www.lg.com

> Die nächste Generation der OLED-Technologie

pd. LG Electronics zeigte im September an der Internationalen Automobilausstellung (IAA) in Frankfurt modernste Komponenten für den Automobilbau. Dazu gehören beispielsweise die

ersten OLED-Rückleuchten des Unternehmens, die in Fahrzeugen eines grossen europäischen Automobilherstellers eingesetzt werden. LG war erstmals auf der IAA als Aussteller vertreten

und stellte, neben dem Thema OLED, Lösungen zur Fahrzeugvernetzung autonomer Konzeptfahrzeuge vor. Die Premiere von LG auf der IAA in Frankfurt folgte dem Debüt des Unternehmens

OLED-Fernsehern verfügt LG über umfassende Erfahrung mit der Integration fortschrittlicher OLED-Technologien in Produkte wie Smartphones, Smartwatches und Instrumententafeln.

auf den grossen Automobilmessen in Asien (Peking und Shanghai) sowie Nordamerika (Detroit) nach dem Start des Geschäftsfelds LG Vehicle Components im Jahr 2013.

Die von LG entwickelte OLED-Rückleuchte nutzt die globale Marktführerschaft des Unternehmens in Sachen OLED. Als weltweit führender Anbieter von

Die OLED-Heckleuchte von LG ist kompakter als herkömmliche Beleuchtungsmodule, da sie ohne Hintergrundbeleuchtung bis zu 85 bis 90 Prozent kleiner ist als traditionelle Heckleuchten. Die OLED-Lampe von LG erzeugt weniger Hitze, dies verbessert die Haltbarkeit und Langlebigkeit. Neben der neuen OLED-Hecklampe stellte LG weitere innovative Produkte wie AV-Navigationssysteme, Infotainmentsysteme und Komfortverbesserungsgeräte wie ADAS-Kameras, LCD-Instrumententafeln und elektrische Kompressoren vor. <



ESA

www.esashop.ch

> Autolampen für jeden Geschmack



pd. Die ESA führt in ihrem Angebot Halogen-, Xenon- und LED-Lampen von «Longlife» über «Cold Blue» bis zu «Racing Vision». Insgesamt umfasst das Sortiment über 500 verschiedene Lampen von den zwei Marktführern Philips und Osram sowie von der Eigenmarke Tecar.

Philips und Osram sind seit 100 Jahren Marktführer im Bereich der Fahrzeugbeleuchtung. Dank weltweiter Vernetzung und zentralem Einkauf kann die ESA ihren Kunden mit den Tecar-Lampen Topprodukte mit attraktivem Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten.

Philips-RacingVision-Auto-

lampen sind die perfekte Wahl für leidenschaftliche Fahrer. 150 Prozent mehr Helligkeit sorgen für schnellere Reaktionsgeschwindigkeit und somit für ein sichereres Fahrerlebnis. Fahrer erhalten mehr Zeit, um auf Situationen auf der Strasse zu reagieren, was das Fahren entspannter macht. Die besondere Farbtemperatur (bis zu 3500 Kelvin) von RacingVision ist angenehmer für die Augen – Fahrer können so Hindernisse besser fokussieren.

Im November steht das Thema Licht bei der ESA im Fokus. Interessante Infos und attraktive Aktionen rund um das Thema gibt

pd. Neue Fahrzeugtechnologien sind auf dem Vormarsch, Start-Stopp bestimmt aktuell die Branche. Fahrzeuge mit der neuesten Start-Stop-Technologie leisten ihren Beitrag zur Umweltschonung: Da der Motor an Ampeln abgeschaltet wird, sinken die CO₂-Emissionen und der Kraftstoffverbrauch. Die Energizer Premium AGM-Batterien (Absorbent Glass Mat-Technology) und EFB-Batterien (Enhanced Flooded Battery) sind speziell für Start-Stopp-Fahrzeuge entwickelt worden, da die Beanspruchung der Batterie hier besonders hoch ist. Sie lassen sich bis zu doppelt so schnell wieder aufladen und haben eine höhere Zyklenfestigkeit, können

also besonders häufig geladen und entladen werden. Die Batterien der bekannten Marke Energizer überzeugen durch ihre Qualität und werden nach den neusten Produktionsstandards hergestellt.

Neben der Premiummarke Energizer und der Eigenmarke Tecar führt ESA auch ein Vollsortiment von Bosch Batterien im Sortiment. Die Batteriekompetenz beinhaltet neben einem Sortiment an PW-, LKW- und Motorrad-Batterien auch Diagnose- und Ladegeräte und passendes Zubehör. Dank der praktischen Suche via Typenschein oder Kennzeichen ist die Batteriebestellung unter esashop.ch einfach wie noch nie. <



www.osram.ch

OSRAM NIGHT BREAKER® LASER

Das stärkste OSRAM Halogen Autolicht

Mit bis zu 130 % mehr Licht stellt NIGHT BREAKER® LASER alle anderen Halogenlampen in den Schatten.



erhältlich als H4 und H7

- Bis zu 130 % mehr Licht*
- Bis zu 40 Meter längerer Lichtkegel*
- Bis zu 20 % weißeres Licht*
- Maximale Lichtausbeute dank einer Kombination aus hochentwickeltem Glühdraht und einer optimierten Edel-Füllgasformel aus reinem Xenon.

* Im Vergleich zu Standardlampen

Licht ist OSRAM

OSRAM

Besuch der grössten Kärcher-Waschanlage der Schweiz

Wie eine Waschanlage zu einer sauberen Sache wird

Heute ist es üblich, sein Fahrzeug selber zu waschen. Entsprechende Waschanlagen werden an zahlreichen Standorten angeboten. Wussten Sie, dass sich die grösste und innovativste Kärcher-Waschanlage im Kanton Genf befindet? Wir haben mit Sébastien Pelleriti, dem Eigentümer dieser in der Industriezone von Satigny-Peney gelegenen Anlage, gesprochen. **Jean-Pierre Pasche**, Redaktion

■ Unser Besuch erfolgte gemeinsam mit Sébastien Pelleriti, Eigentümer der Anlage, und Etienne Mayr, Projektleiter Technischer Verkauf Industriewaschanlagen bei Kärcher. Die im Oktober 2016 in Betrieb genommene Waschanlage beinhaltet zwei Waschtunnel, vier SB-Waschanlagen, einen Saugerplatz und eine LKW-Waschanlage. Letztere ist eine Anforderung des Kantons Genf. Industriebetriebe und Transportunternehmen aus der Region nehmen die Anlage regelmässig für die Reinigung ihrer Fahrzeuge in Anspruch. Das Prinzip von Waschtunnel oder SB-Anlagen ist allen Waschanlagen gemeinsam, diese hebt sich durch verschiedene von Kärcher entwickelte Neuerungen ab.

Innovative Radwäsche

Die Radwäsche in einem traditionellen Waschtunnel erfolgt mit einem Teller mit einer integrierten Bürste. In dieser Anlage besteht der rotierende Teller aus drei verschiedenen Bürsten, die sich zusätzlich um sich selber drehen. Kombiniert mit einem speziellen Aktivschaum für Felgen garantiert dieses von Kärcher patentierte System ein zu 99 Prozent sauberes Rad. Die SB-Waschanlagen sind mit einem weiteren patentierten Produkt ausgestattet: dem Intensivschaum. Vor der Vollwäsche wird der Schaum, der eine ähnliche Konsistenz wie Rasierschaum aufweist und somit gut haften bleibt, auf das Fahrzeug gesprüht. Die kleinen in diesem Produkt enthaltenen Partikel haben zusammen mit der Schaumbürste eine mechanische Wirkung und verleihen der Karosserie Glanz. Nach einer Einwirkzeit des Schaums zwei Minuten

kann das Fahrzeug wie gewohnt gewaschen werden. Die Kärcher-Waschanlage in Genf ist die erste, die dieses System anbietet.

Duft für die Teppiche

Zu den weiteren Innovationen der Waschanlage gehören ein Druckluft-Trocknungssystem für Motorräder – Sattel und Griffe – und der erste Teppichreiniger mit einer Breite von 80 cm. Ausserdem wird ein Duftspender mit ätherischen Ölen angeboten. Die Kunden haben die Wahl zwischen verschiedenen Düften, die sie auf Teppich und Teppichböden sprühen können. Die Düfte entfernen nicht nur unangenehme Gerüche, sondern haben auch eine desinfizierende Wirkung. Das ist eine Neuheit von 2017. Weiter bietet die Anlage eine Waschstrasse für Nutzfahrzeuge und Wohnmobile. Dank der Ausrüstung mit einem Steg können das Dach der schweren Fahrzeuge sowie deren Mulden mühelos gereinigt werden.



Das Kärcher Centre Genève ist die grösste Kärcher-Waschanlage in der Schweiz. Sie umfasst zwei Waschtunnel, vier SB-Waschanlagen, einen Saugerplatz und eine Anlage für LKW und andere grosse Fahrzeuge.



Zwischen den beiden Waschportalen sind die Kasse sowie die gesamte Technik für die Anlage untergebracht.

Für den Unterhalt der gesamten Anlage ist Sébastien Pelleriti verantwortlich. Für ihn muss eine Waschanlage vor allem sauber sein, sonst kommen die Kundinnen und Kunden nicht mehr. Er investiert daher rund vier Stunden pro Tag in die Reinigung. In eine solche Anlage zu investieren, braucht viel Zeit. Die Planung und Umsetzung hat drei Jahre gedauert. Abgesehen von den Vorbereitungsarbeiten wurde der gesamte Bau von der Firma Kärcher überwacht. Unter der Leitung von Etienne Mayr haben verschiedene Partner am Projekt mitgewirkt (unter anderem Thommen-Furler AG, Kontroll-Systeme SB AG). Nichts wurde dem Zufall überlassen. Da eine Waschanlage wie diese sehr viel Wasser verbraucht, wurde ein Recyclingsystem vorgesehen. Kärcher

arbeitet mit einem System mit vier Becken von je 16 m³, durch welche das Abwasser fliesst. In den ersten zwei Becken wird der Schlamm entfernt, in den beiden anderen das Öl. Im dritten und vierten Becken wird eine biologische Behandlung durchgeführt. Dabei werden Bakterien eingesetzt, die das Öl aufnehmen. Anschliessend wird das aufbereitete, mit Leitungswasser vergleichbare Wasser in einem Becken mit einem Fassungsvermögen von rund 1000 Litern gelagert. Von dort aus gelangt es wieder in die Waschanlage. Die rückgewonnene Wassermenge entspricht 85 Prozent des verwendeten Wassers.

Neue Ideen für Motorradfahrer

Gemäss Sébastien Pelleriti lohnt es sich, in eine solche Anlage zu investieren. Erstens deshalb, weil sie den Namen Kärcher trägt. Ein weiterer Grund ist die Betreuung. Die Zusammenarbeit endet nicht mit dem Abschluss des Baus. Es werden permanent Verbesserungen vorgenommen. Ein Beispiel: Was macht ein Motorradfahrer während des Waschvorgangs mit seinem Helm? Bald werden Boxen angebracht, in welche die Helme gelegt werden können. Trotz der vielen Vorteile sieht Sébastien Pelleriti einen Nachteil, und zwar die durchgehenden Öffnungszeiten an sieben Tagen die Woche. Aber von nichts kommt nichts. Eine letzte Bemerkung: Sämtliche Reinigungsmittel werden von Kärcher entwickelt. Nur

wenige in der Waschanlage verwendete Produkte stammen von externen Firmen. Das ist ein weiterer Vorteil. Wie wäre es also mit einem Halt in der Waschanlage in Genf, damit Sie etwas Neues ausprobieren können? Pro Tag werden in dieser Anlage rund 180 Fahrzeuge gewaschen – und sie stammen nicht alle aus dem Kanton Genf. <



Sébastien Pelleriti, Eigentümer des Kärcher Center Genève (links), mit Etienne Mayr, Projektleiter Technischer Verkauf Industriewaschanlagen.



Erfolgsfaktoren für ein Waschzentrum

«In der Schweiz wird für Qualität gerne mehr bezahlt»

Um ein Waschzentrum erfolgreich zu betreiben, müssen einige Faktoren zusammenpassen – unter anderem solche, auf die ein Betreiber nicht zwingend Einfluss hat. Die Experten von Kärcher verraten, wie ein Waschzentrum zur Erfolgsstory wird. **Sascha Rhyner**, Redaktion

■ Der Markt in der Schweiz sei gesättigt, so der allgemeine Tenor in der Branche der Waschanlagen. Es ist die Rede von Verdrängungskampf. Dies gilt für die Zulieferer wie auch für die Betreiber von Waschanlagen und Waschzentren. Wie aber wird ein Waschzentrum – wie das Kärcher Center Genève – zur Erfolgsgeschichte?

Etienne Mayr begleitete als Projektleiter Wash System Westschweiz bei Kärcher die Planung und den Bau des Genfer Waschcenters: «Wir konnten auf dem zur Verfügung stehenden Platz das Optimum herausholen. Die Anlage steht zwar in einem Industriegebiet, hat aber eine sehr hohe Frequenz,

weil sich ein Pneuhaus in der Nähe befindet.» Mayr nahm sich dem Kunden an und war vonseiten Kärcher bei der Realisierung stets involviert; das Kärcher Center Genève ist dank dem markanten Stahlbau und dem vielseitigen Angebot nunmehr eine Referenzanlage.

Marktforschung für die Frequenz

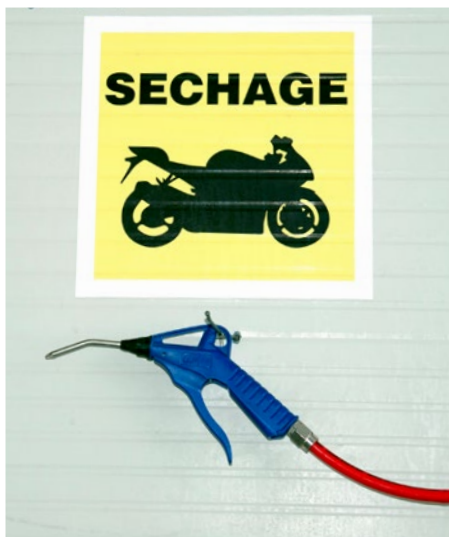
Drei Faktoren benennen die Experten von Kärcher als hauptsächliche Kriterien, ob ein Waschcenter rentabel wird, wie Marcel Beljean, Projektleiter Deutschschweiz, sagt: «Erstens der Anschaffungspreis, zweitens die Unterhaltskosten und drittens die Fre-

quenz.» Für letzteren Aspekt empfiehlt er eine Marktforschung. «Mit welcher Frequenz in welchem Umkreis zu rechnen ist», so die Rechenaufgabe. Die meisten Autofahrerinnen und Autofahrer würden kaum mehr als fünf Kilometer Weg auf sich nehmen, um zu einer Waschanlage zu fahren. Ideal sei neben einem Einkaufszentrum. «Landi hat ebenfalls ein sehr erfolgreiches Konzept mit Tankstelle, Läden und Waschanlagen und legt dabei Wert darauf, dass die Anlage nicht zu eng gebaut ist.»

Oberstes Gebot ist fraglos die Sauberkeit. «Der Schweizer Markt hat hohe Erwartungen und Verständnis für Qualität und den



Mit einer Mischung aus ätherischen Ölen desinfiziert der Spender die Teppiche und Teppichböden der Fahrzeuge und verbreitet einen angenehmen Duft.



Was gibt es Unangenehmeres als einen nassen Sattel nach dem Waschen? Im Kärcher Center Genève steht eine Trocknungsmöglichkeit zur Auswahl.



Der Steg in der LKW-Waschanlage ermöglicht die mühelose Reinigung des Dachs oder des Fahrzeuginnenraums.



ABARTH - ALFA ROMEO - BANNER - BRIDGESTONE - CASTROL - CHRYSLER - CONTINENTAL - COOPER - DAIHATSU - DODGE - DUNLOP - FALKEN - FIAT - FIAT PROFESSIONAL - FORD -

Sie haben die Autos, wir die Winterreifen dazu.

Bei uns erhalten Sie Qualitäts-Winterreifen von zehn Marken-Herstellern aus einer Hand. Qualitätsprodukte zu fairen Preisen - geliefert in der ganzen Schweiz bis zu 3 Mal pro Tag.

ABARTH - ALFA ROMEO - BANNER - BRIDGESTONE - CASTROL - CHRYSLER - CONTINENTAL - COOPER - DAIHATSU - DODGE - DUNLOP - FALKEN - FIAT - FIAT PROFESSIONAL - FORD -



Zuständig für die Westschweiz: Etienne Mayr.



Zuständig für die Deutschschweiz: Marcel Beljean und Michael Hagen.



entsprechenden Preis», so die Beobachtung von Marcel Beljean. Immer wieder könnten sie beobachten, dass sich Automobilisten das teuerste Programm leisten.

Ohne Chemie geht nichts

Seitens Kärcher ist man überzeugt, dass der Erfolg des Waschcenters auch direkt von der Zulieferbranche abhängig ist: Maschinen, Vollservice und Chemie – diese Trilogie der Verlässlichkeit sei ein zentraler Faktor. «Die Waschchemie ist einer der wichtigsten Eckpfeiler», sagt Etienne Mayr. «Ohne Chemie geht es heute nicht mehr, weil auch die Anforderungen immer mehr steigen.»

Die Waschanlagen und die Chemie müssen heute perfekt aufeinander abgestimmt sein, um ein gutes Waschergebnis zu erzielen – dazu zählt auch das rasche Trocknen nach dem Reinigen.

Die Bedeutung der weichen Faktoren

Dem Betreiber oder der Betreiberin schreiben die Experten eine wichtige Rolle zu: «Die Schweizer schätzen Sauberkeit und wollen Qualität», sagt Beljean. Als Beispiel führt er die Stützliwösch in Villmergen an: «Die Betreiber geben sich Mühe und sind oft auf der Anlage. Dadurch hat es immer Papier in den Papierspendern. So erkennen sie auch

frühzeitig, ob es allenfalls Schäden hat oder ob noch genügend Chemie vorhanden ist. Das senkt die Unterhaltskosten, weil frühzeitig reagiert werden kann.»

Nicht zu unterschätzen sind aber auch andere weiche Faktoren. «Von Zeit zu Zeit sollten spezielle Aktionen wie ein Tag der offenen Türe, «WashDays» oder das Überreichen eines kleinen Präsentes ins Auge gefasst werden», rät Beljean. Um Frequenzschwankungen auszugleichen, sind Happy-Hour-Angebote oder Rabatte für das Gewerbe erfolgreiche Massnahmen. <



Ein sauberer Teppich ist immer angenehm. Dieses System ist 80 cm breit und das grösste Gerät zur Teppichreinigung.



Für saubere Felgen konzipierte Kärcher das Patent mit drei rotierenden Rundbürsten.

GOODYEAR - JEEP - LANCIA - LEXUS - MG - MICHELIN - MOBIL - MOTOREX - NOKIAN - OSRAM - PANOLIN - PIRELLI - ROVER - THULE - TOYOTA - VREDESTEIN - WYNNIS - YOKOHAMA



Bestellen Sie jetzt unter:

- > E-Shop: shop.fibag.ch
- > E-Mail: orders@fibag.ch
- > Hotline: 062 285 61 30

FIBAG
Fibag AG
 Lischmatt 17
 4624 Härkingen

GOODYEAR - JEEP - LANCIA - LEXUS - MG - MICHELIN - MOBIL - MOTOREX - NOKIAN - OSRAM - PANOLIN - PIRELLI - ROVER - THULE - TOYOTA - VREDESTEIN - WYNNIS - YOKOHAMA

Riwax Chemie AG

Nachhaltige Innovation in Schweizer Qualität

Vor 50 Jahren im beschaulichen Zollikofen bei Bern gegründet, ist Riwax heute in der Schweiz führend bei Produkten zur Fahrzeugpflege und -reinigung und vertreibt seine Qualitätsprodukte in über 35 Ländern.

Streifenfrei sauber: Riwax-Produkte für Werterhalt und Optik der Fahrzeuge.



Riwax ist in Zollikofen BE domiziliert.

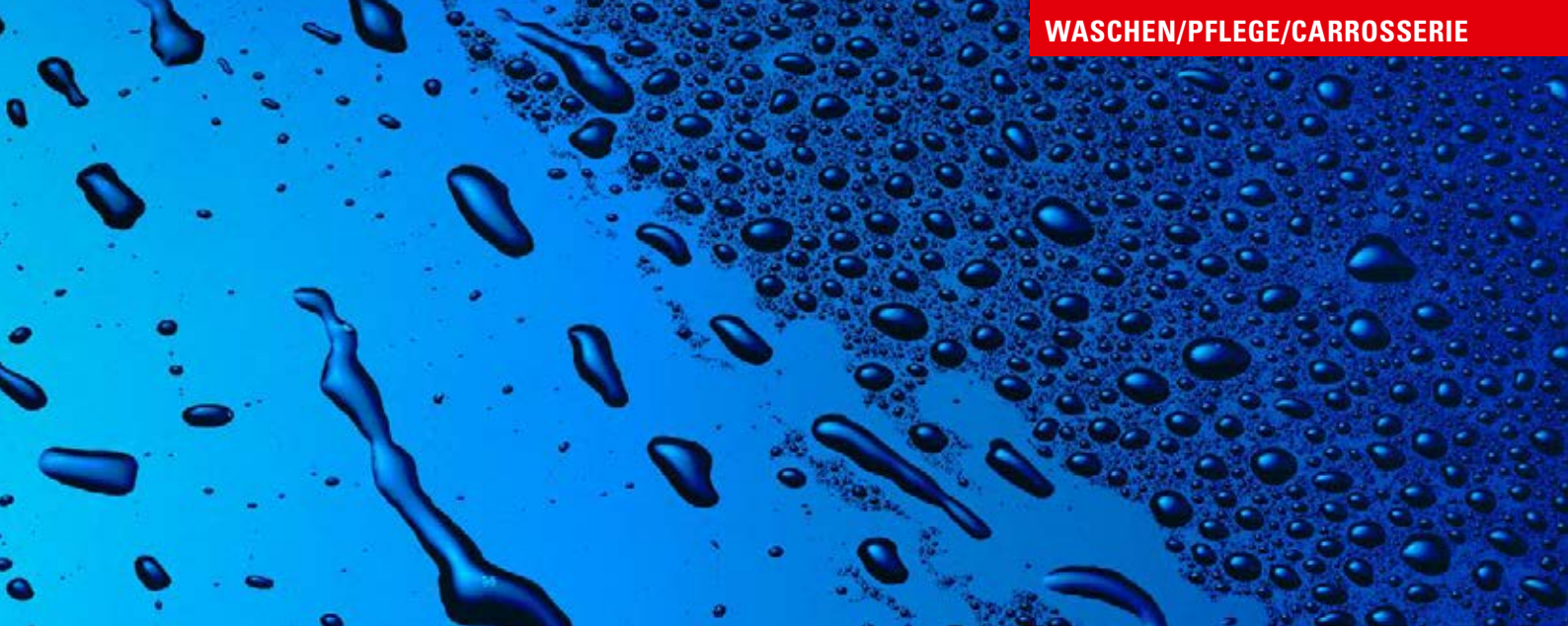
■ pd. Bei seinen Kunden überzeugt Riwax mit einem breiten und tiefen Sortiment. Die Riwax-Produktepalette umfasst Reinigungs- und Pflegeprodukte für Autos, Zweiräder, Boote, Bahnen und Flugzeuge. Und hier bietet Riwax ein umfassendes Sortiment von Flüssigreinigern bis hin zu Poliermaschinen – für den Profi in der Garage und Werkstatt, aber auch für den privaten Anwender, der sein Motorrad oder seinen Oldtimer in der Freizeit pflegt und gerne im besten Licht und Glanz präsentiert. Die Riwax-Produkte dienen dabei nicht nur dem Werterhalt, sondern auch der Optik von Fahrzeugen. In der Produktgestaltung bauen die rund 80 Mitarbeitenden auf vier Eckpfeiler: Swissness, Qualität, Nachhaltigkeit und Innovation.

Eine der Herausforderungen, denen sich die Chemiker und

Laboranten im hauseigenen Labor gegenübersehen, sind ständig neue Materialien, sich ändernde Rahmenbedingungen und – natürlich – das Streben nach Optimierung. In enger Zusammenarbeit mit den Herstellern und in akribischer Detailarbeit entwickeln die Chemiker in Zollikofen Produktneuheiten, verbessern Rezepturen und sorgen für die Qualitätssicherung.

Rezepturen auf dem neusten Stand

Bei allen Produkten werden die Rezepturen und die Inhaltsstoffe systematisch überprüft, bevor sie formuliert und konfektioniert werden. Danach erfolgt die Kontrolle und Freigabe durch die Qualitätssicherung. Bedürfnisse des Marktes abdecken, hohe Wirksamkeit, einfache und sichere Anwendung, ausreichende Ver-



Riwax entwickelt und produziert in der Schweiz und liefert weltweit.

fügarkeit, und Wirtschaftlichkeit – nach diesen Vorgaben wird bei Riwx entwickelt und produziert.

Auf modernen Abfüllanlagen werden die Produkte in die dafür vorgesehenen Gebinde abgefüllt, konfektioniert und versandfertig gemacht. Dafür verwendet Riwx recycelte Behälter. Die leeren Gebinde werden von den Kunden jeweils kostenlos zurückgenommen und wieder eingesetzt, soweit deren Zustand dies erlaubt. Die Riwx-Logistiker sorgen schliesslich dafür, dass die Bestellungen zur richtigen Zeit sowie in der richtigen Menge am richtigen Ort ankommen. Die Schweizer Kundschaft wird von Zollikofen aus wöchentlich mit fünf eigenen Lastwagen bedient. Die Tourenplanung achtet auf möglichst kurze und effiziente Wegstrecken und entlastet auch hier die Umwelt. <

Riwax Autoreinigung und -pflege

Das Sortiment von Riwx Chemie für die Autoreinigung und -pflege lässt sich in vier Segmente einteilen:

Professional

Riwax-Produkte der Professional-Linie sind entwickelt für den täglichen Einsatz in Garagen, Carrosserien und Lackierereien. Das Sortiment deckt alle Bedürfnisse im Zusammenhang mit der Fahrzeugwartung und -aufbereitung ab – von Reinigungs- und Pflegeprodukten für Fahrzeuge bis hin zu Produkten für die Körperhygiene.

Car Wash

Produkte aus der Car-Wash-Linie gelangen zum Einsatz, wenn das Auto einer Komplettwäsche unterzogen werden soll. In der Waschstrasse, in der Portalwaschanlage, bei Selbstbedienungswaschboxen oder komplett von Hand – Riwx bietet von Vorreinigern über Shampoos bis hin zu Glanztrocknern alles, was der Waschanlagenbetreiber braucht und der Autowäsche zu einem Glanzresultat verhilft. Gerade bei der Anwendung in Waschanlagen spielt auch die fachliche Unterstützung des Riwx-Aussendienstes und der Car-Wash-Techniker bezüglich Effizienz und Qualität der Autowäsche eine grosse Rolle.

Car Refinishing

Für den Feinschliff und den bleibenden optischen Eindruck sind die Riwx-Car-Refinishing-Produkte gedacht. Sie sind unverzichtbare Mittel nach der Schadeninstandstellung am Auto an der Carrosserie, nach einer Reparaturlackierung oder bei der Aufbereitung eines Oldtimers. Dem Lack eines Autos kommt bei der Rückkehr aus dem Reparaturbetrieb oder bei einem Oldtimer ganz besonderes Augenmerk zu. Refinishing-Produkte von Riwx sorgen dafür, dass jeder Lack auch kritischen Blicken besteht.

«Do it yourself»

Gebrauchsfertige Reinigungs- und Pflegeprodukte für aussen und innen aus der Do-it-yourself-Linie von Riwx für Autos und Zweiräder besitzen die gleiche Wirkungskraft wie die Professional-Produkte. Erhältlich sind sie im Detailhandel. Die Autopflege ist auch für viele private Autoliebhaber zu Recht zur Selbstverständlichkeit geworden. Der Kauf eines Autos ist schliesslich eine Investition, die es zu schützen gilt. Autopflege mit qualitativ hochwertigen Produkten wie von Riwx ist Werterhalt.

Autolack

Die Wünsche der Zukunft

Pastelltöne für Individualisten? Ein Metallic-Farbtupfer als Statement? Ein Effektfarbtönen als Zeichen von Beständigkeit? Farbe ist Lifestyle. Der Lackspezialist Axalta Coating Systems macht diese Vorlieben für die Autohändler und Garagisten nutzbar. **Tatjana Kistler**, Redaktion

■ Der Lackspezialist Axalta Coating Systems (siehe Box) hat den Blick ins Jahr 2020/21 gewagt.

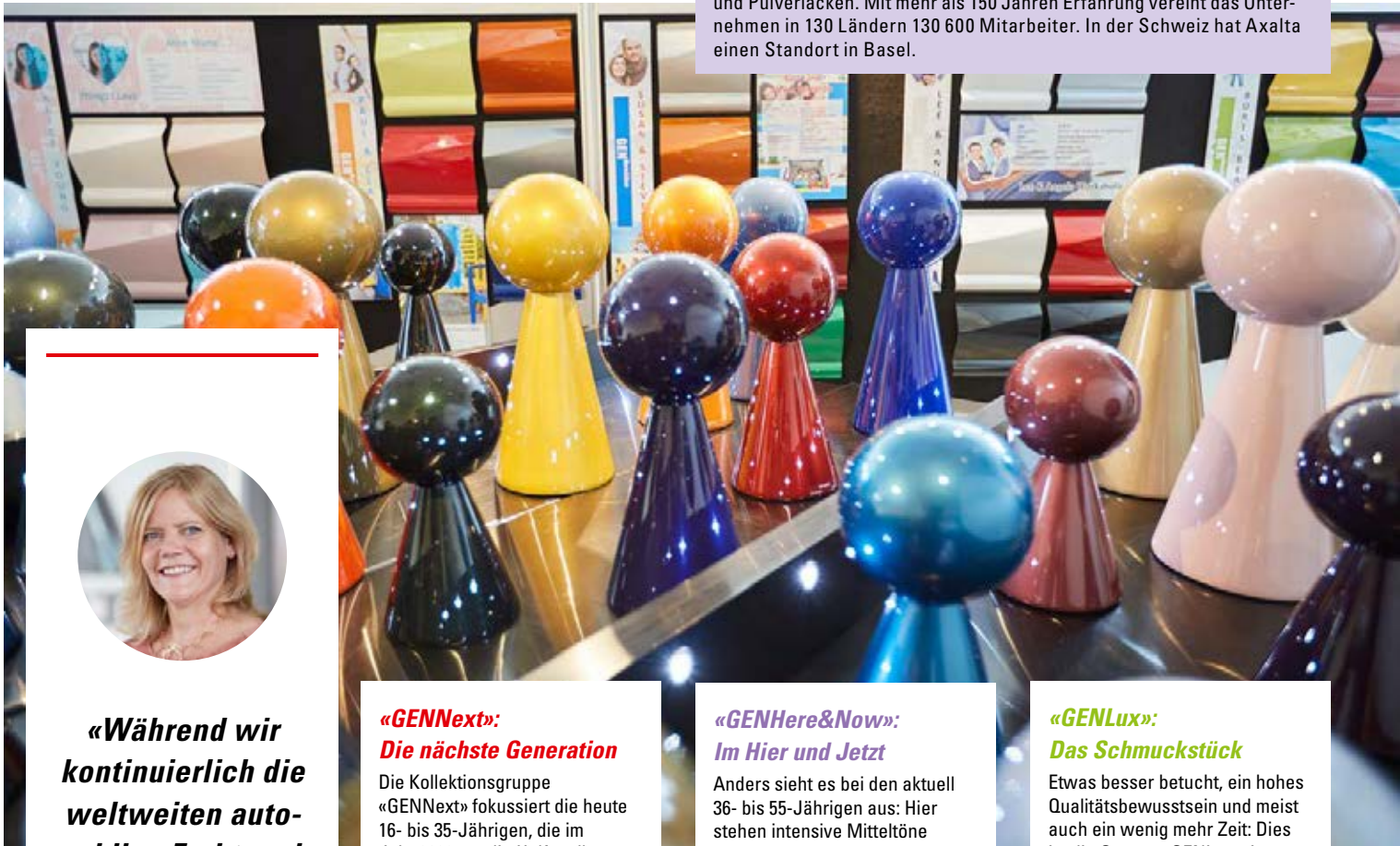
Die weltweit angelegte Kollektion «Color_gen Collection» soll aufzeigen, welche Farbtrends den Markt in eben diesen Modelljahren dominieren. «Intention der Kollektion ist es, Autohersteller zu unterstützen, die zukünftigen Farbentscheidungen verschiedener Generationen besser zu verstehen», sagt Elke Dirks, Axalta Colour Designer für Automotive OEM Coatings in Europa, dem Nahen Osten und Afrika.

Farb- und Kaufentscheide verstehen

Dirks ergänzt: «Jede Generation ist anderen Einflüssen ausgesetzt, sodass sich ihr Lebensstil, ihre Ambitionen und ihre Entscheidungen voneinander unterscheiden.» Und diese Ambitionen sind nach drei Farbvorlieben gruppiert: «GENLux», «GENNext» und «GENHere&Now». <

Axalta Coating Systems

Axalta Coating Systems ist ein weltweit führender Anbieter von Flüssig- und Pulverlacken. Mit mehr als 150 Jahren Erfahrung vereint das Unternehmen in 130 Ländern 130 600 Mitarbeiter. In der Schweiz hat Axalta einen Standort in Basel.



«Während wir kontinuierlich die weltweiten automobilen Farbtrends analysieren, berücksichtigen wir mit dem Color_gen Konzept die Vorlieben der verschiedenen Käufergruppen.»

*Elke Dirks, Colour Designer
Axalta Automotive OEM*

«GENNext»: Die nächste Generation

Die Kollektionsgruppe «GENNext» fokussiert die heute 16- bis 35-Jährigen, die im Jahr 2020 gut die Hälfte aller Erwerbstätigen stellt. Die Rolle des fahrbaren Untersatzes: Lifestyle-Objekt. «Farben, die individuelle Geschmäcker innerhalb dieser Gruppe höchstwahrscheinlich ansprechen werden, reichen von keramikähnlichen Uni-Pastellönen über dezente, natürliche Farben wie Olive, Rauchgrau oder Terracotta bis hin zu strahlenden Farben für praktische, funktionale Fahrzeuge», so die Axalta-Expertin.

«GENHere&Now»: Im Hier und Jetzt

Anders sieht es bei den aktuell 36- bis 55-Jährigen aus: Hier stehen intensive Mittelöne für geschäftige Familien, ungewöhnliche modische Metallic-Farben für sportive Singles und chromatische Farben wie Grau, Schwarz, Silber und Effekt-Weiss für kinderlose Paare mit doppeltem Einkommen im Zentrum. Zusammen bilden diese Stereotypen die Axalta-Farbgruppe «GENHere&Now». «Menschen dieser Gruppe führen ein ausgelastetes Leben, befinden sich beruflich auf dem Höhepunkt und versuchen, ein Gleichgewicht zwischen Berufs- und Privatleben zu finden», ergänzt der Lackhersteller.

«GENLux»: Das Schmuckstück

Etwas besser betucht, ein hohes Qualitätsbewusstsein und meist auch ein wenig mehr Zeit: Dies ist die Gruppe «GENLux», in der Menschen im Alter über 55 Jahren, «ergo die wichtigsten Autokäufer zusammengefasst werden», ergänzt Elke Dirks. Beliebt sind in dieser Gruppe der Color_gen Kollektion vorwiegend hochwertige Effektfarbtöne, Glasflakes und Solid-Metallic-Varianten klassischer Farben wie Burgund, aber auch Variationen des British-Racing-Grün.

Sika

www.sika.ch

> Automobil-Ersatzverglasungen, die halten, was sie versprechen

Die Frontscheibe ist zentraler Bestandteil des Sicherheitssystems jedes Fahrzeugs. Sie muss zum Schutz der Insassen auch bei einem Unfall in Position bleiben. Eine korrekt eingebaute Frontscheibe gewährleistet nicht nur die Funktionalität des ausgelösten Airbags – sie dient auch als Verstärkung und Verstärkung des Fahrzeugs. Sie muss selbst dann mit der Karosserie verbunden bleiben, wenn sich das Fahrzeug bei einem Unfall überschlägt. Eine falsch eingebaute Frontscheibe kann sich bei einem Unfall vom Karosserieflansch lösen und so zu schweren Verletzungen führen.

Die primerlosen und anwendungsfreundlichen Sika Scheibenklebstoffe machen den entscheidenden Unterschied und gewährleisten höchste Sicher-

heitsstandards bei jeder Ersatzverglasung. Sie sind auf dem neusten Stand der Technik und verfügen über hervorragende Verarbeitungseigenschaften.

- Mit einer Wegfahrzeit von nur 30 Minuten gehören sie zu den besten ihrer Klasse.
- Über 60 Crashtests garantieren keine Kompromisse in Sachen Sicherheit.
- Mehr als 300 Millionen Frontscheiben wurden bis jetzt mit Sika Scheibenklebstoffen ersetzt, was 1 von 3 ausgetauschten Frontscheiben weltweit bedeutet.
- Sika verwendet als einziger Klebstoffhersteller einen 95%-Crashtestdummy. <

**Würth**

www.wuerth-ag.ch

> Perfektes Zusatzgeschäft für Garagisten

Die neuen Polierpads und Polituren der Würth Perfection Line sind genau aufeinander abgestimmt.

Würth Perfection Line bietet ein perfektes Konzept, um mehr Umsatz zu erwirtschaften. Es beinhaltet zum einen exzellente Produkte für die Fahrzeugaufbereitung. Zum anderen unterstützt Würth die Garagisten beim Marketing.

Zwei clevere neue Produkte im

Perfection-Line-Portfolio fallen besonders auf: Polierpads und Schmutzabsorbermasse.

Für den perfekten Glanz des Lacks sorgen neu entwickelte Polierpads. Zusammen mit der passenden Politur beseitigen sie schonend leichte, mittelstarke und sogar starke Lack-

irritationen. Dank abgerundeter Kanten passen sich die Würth Polierpads jeder Fahrzeugkontur an. Der offenporige Schaum und die kalibrierte Oberfläche leiten die Reibungswärme perfekt ab, sodass die Abtragsleistung konstant hoch bleibt.

Jeder kennt sie, jeder hasst sie: Schmutzpartikel an schwer zugänglichen Stellen wie beispielsweise die Lüftungsgitter im Auto. Die Würth Schmutzabsorbermasse sagt diesen den Kampf an. Das knetartige Gel zwingt sich in die Ritzen und nimmt den Schmutz auf, ohne Rückstände zu hinterlassen.

Perfekte Kundenansprache
Bei Würth Perfection

Line profitiert der Garagist von einem einfachen und kostengünstigen Bestellservice für personalisierte Werbemittel. Spiegelaufhänger, Flyer, Plakate, Thekenaufsteller und viele andere Werbemittel können Garagisten bei Würth bestellen, inklusive Aufdruck des eigenen Garagen-Logos. Damit lässt sich gezielt Werbung für den Service Fahrzeugaufbereitung machen und neuer Umsatz generieren. <

MIDLAND.CH



Aquarama

www.aquaramaswiss.ch

> Brandneues Wasch-Center mit Solar-Anlage

pd. Das brandneue Wasch-Center der RG Auto SA, das direkt bei der Landi in Courtepin FR zu finden ist, besteht aus vier separaten Waschboxen sowie fünf gedeckten Boxen mit Staubsauger und Mattenwäscher. Der

Ansturm bei schönem (Spät-) Sommerwetter war zuletzt sehr gross.

Viele Besucherinnen und Besucher sind von der neuen modernen Anlage und der Waschqualität so überzeugt,

dass sie gleich ihre persönliche Washkarte kaufen. RG Auto SA hatte die Auflage, die Anlage teilweise mit Alternativ-Energie zu betreiben. Deshalb wurde in dem Wasch-Center eine Solaranlage integriert.

Das Wasch-Center ist sieben Tage in der Woche und 24 Stunden offen. Mit Jetons, Geld und Washkarten kann gewaschen werden. Jetons und Washkarten können direkt beim Zahlautomaten bezogen werden. <



Grossandrang bei schönem (Spät-)Sommerwetter: Die von Aquarama erstellte Waschanlage in Courtepin.

Fripoo

www.fripoo.ch

> Eine passende Lösung für jedes Anforderungsprofil



pd. Im Sommer die Insekten, im Winter nasse und gesalzene Strassen: Da braucht es genügend Scheibenwasser im Fahrzeug, um nicht «blind» zu fahren. Doch welches nehmen? Die Qualitätsunterschiede sind zum

Teil erheblich und man hört oft genug «Das Wasser schmiert!». Nicht so bei den Produkten der Fripoo Produkte AG, einem der leistungsfähigsten Schweizer Hersteller für Reinigungs- und Pflegemittel für Fahrzeuge. Die

Schweizer Qualitätsprodukte liegen in Vergleichstests regelmässig ganz weit vorne bis hin zum Testsieg.

Für jedes Anforderungsprofil gibt es eine passende Lösung, ob Konzentrat oder Fertigmischung, viel oder weniger VOC, Farbe oder Parfümierung. Alle Produkte werden von kleinen Verbrauchergebinden über Kanister, Fässer bis hin zu Containern abgefüllt – besondere Stärke sind flexible Beutel von ½ bis 10 Liter Inhalt.

Sicheres und sauberes Kühlsystem

Eine weitere Spezialität der Fripoo sind Kühlerschutzmittel für Motoren mit ihrer typischen Dreifachwirkung: Schutz gegen Überhitzung, Schutz vor Korrosion und Schutz vor Einfrieren. Alle Produkte der Fripoo basieren auf dem

technologischen Know-how des Marktführers BASF. Die Kunden können wählen zwischen den Original-Premiumprodukten der Marke Glysantin, den attraktiven Spitzenprodukten der Eigenmarke Polyston oder zuverlässigen Universalprodukten.

Sauberkeit innen und aussen

Für fast jedes Reinigungsproblem am Fahrzeug – ob im Innen- oder Aussenbereich – findet sich im Fripoo-Sortiment ein passendes optimiertes Reinigungs- und Pflegemittel. Die Konsumenten profitieren von anwendungsfreundlichen Sprayflaschen; professionelle Verwender können aus allen gängigen Gebindegrössen wählen. <

Carbesa

www.carbesa.ch

> Neuste Vermessungstechnik eine Win-win-Situation

Die Messspitze des Spanesi Touch.

pd. Carbesa AG vertreibt das erfolgreiche 3D-Vermessungssystem von Spanesi. Das Spanesi Touch ist ein innovatives und präzises Vermessungssystem und wird für die Schadendefinierung angewendet.

Die Karosserie der heutigen Fahrzeuge hat sich stark ver-

ändert. Neue Materialien und Sicherheitssysteme verändern Anforderungen an Sicherheit, Komfort und Umweltverträglichkeit. Durch diese Faktoren ist eine Schadensanalyse deutlich komplexer geworden und verlangt viel Verantwortung, die ohne präzise Vermessung und

genaue Protokollierung nicht mehr übernommen werden kann.

Nicht selten sind unter der sichtbaren Aussenhaut des Fahrzeuges weitere unsichtbare Schäden in der Karosseriestruktur verborgen. Diese kommen erst bei der Demontage der Anbauteile zum Vorschein. Um einen Unfallschaden – der oftmals verdeckt ist – und den detaillierten Schadenumfang zu erkennen, wird heutzutage oftmals ein Vermessungssystem hinzugezogen.

3D Vermessung der Zukunft

Carbesa führt mit grosser Überzeugung das Gerät der Marke Spanesi in ihrem Sortiment. Über 4000 Modelle und Fahrzeugtypen können mit diesem Spanesi Messsystem vermessen werden und das Protokoll

wertet eine Messgenauigkeit von +/- 1 mm aus. Das System misst über drei definierte Punkte die Abweichungen am Fahrzeug und wertet diese über den angeschlossenen Laptop aus.

Gewonnene Sicherheit

Das Gerät reduziert den Vermessungsaufwand, präzisiert den Schaden und bietet somit mehr Sicherheit und Genauigkeit für den Mitarbeiter und die Unternehmung. Weiter protokolliert das System eine klare Schadendiagnose für die Versicherung und den Fahrzeugbesitzer. Das Gerät ist äusserst einfach in der Anwendung, es bietet eine schnelle Inbetriebnahme und durch seine Grösse ist das Spanesi Touch einfach transportierbar. <

**WENN SIE VIEL VORHABEN.**

Wer Herausforderungen sucht, braucht einen starken und verlässlichen Partner. Darum sorgt MOTOREX mit einem umfassenden Sortiment erstklassiger Schmier- und Pflegemittel sowie dem besten Support dafür, dass Motorfahrzeuge auch in anspruchsvollen Situationen ihr Bestes geben können. Vertrauen Sie auf einen Partner, der seit 100 Jahren vollen Einsatz leistet. www.motorex.com



Jasa

www.jasa-ag.ch

> So wird der Fahrzeuglack fit für den Winter

pd. Wenn Werkstätten ihren Kunden die Wachsversiegelung des Fahrzeuglacks zum Schutz vor Schnee und Streusalz proaktiv anbieten, können sie damit zusätzliche Einnahmen generieren. Dies kann zum Beispiel im Rahmen eines Winterchecks geschehen.

Hochglanz und Witterungsschutz

Der G3 Wax ist ein Hochglanz-Lackfinish der allen vollständig ausgehärteten Lackierungen einen tiefen Glanz verleiht und einen bis zu drei Monate anhaltenden Witterungsschutz

Traditionshersteller aus England.

Die Firma Farécla kann auf eine lange Geschichte zurückblicken. Farécla Polituren gibt es bereits seit dem Jahr 1953. Die kontinuierliche Forschungsarbeit des Farécla Labors hat seitdem zu vielen Innovationen und neuen Produktgenerationen geführt. Die letzte Generation ist die G3 Familie: G3 Premium, G3 Fine, G3 Glaze und G3 Wax. <

Einfach, schnell, sparsam in Anwendung

Der G3 Wax von Farécla ist ein Carnauba-Wachs auf Wasserbasis und frei von flüchtigen Silikonen. Er kann einfach, schnell und sparsam angewendet werden, entweder maschinell oder von Hand. Wachsrückstände können ganz einfach mit einem Microfasertuch entfernt werden.



Carex

www.carex.ch

> Einfach und bequem zur passenden Felge

pd. Mit dem 3D Felgenkonfigurator von Carex gelangt jeder-mann einfach (mit Typenschein- oder Fahrzeugsuche) und bequem zur gewünschten Sommer- oder Winterfelge. Die Wunschfelge lässt sich am Fahrzeug begutachten, gleich in der passenden Grösse in den Warenkorb legen und bestellen.

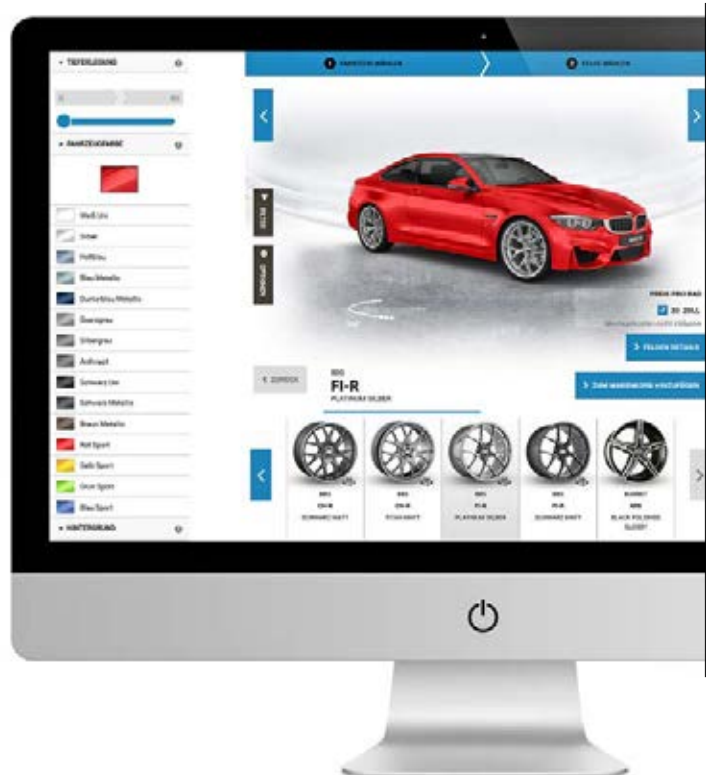
Die Live-Ansicht kann folgen-dermassen angepasst werden:

- Fahrzeugfarbe
- Felgenvariationen
- Felgengrösse
- Tieferlegung

Optional bestehen im Carex-Onlineshop folgende Möglich-keiten, um weitere interessante Produkte (z. B. Fahrwerke, Spur-verbereitungen, Auspuffanlagen, Racing-Artikel, Bremsanlagen, Luftfilter, Styling- und Merchandising-Artikel) zu finden:

- Typenscheinsuche
- Fahrzeugsuche
- Volltextsuche
- Kategorienaufflistung
- Markenaufflistung

Weitere Informationen unter shop.carex.ch. <



Der Felgenkonfigurator von Carex.

Neue Eventreihe ein Gewinn für alle Beteiligten

Stieger Days ein voller Erfolg

Die neu ins Leben gerufene Eventreihe der Stieger Software hat ihre Premiere Mitte September mit Erfolg absolviert. An insgesamt vier Veranstaltungstagen fanden sich rund vierhundert Kunden in der Umwelt Arena in Spreitenbach ein, um sich über die Zukunft der Garagensoftware informieren zu lassen.

■ pd. Für ihre Europlus-Kunden hatte Stieger exklusiv den ersten Tag der Veranstaltungsreihe reserviert. An den weiteren Tagen empfing man dann die Kunden, die die Branchenlösung xDrive im Einsatz haben. Und sie kamen zahlreich, um sich an den Stieger Days Informationen aus erster Hand über die Neuentwicklungen des Garagensoftware-Herstellers zu holen.

Infos aus erster Hand

Den Anfang machte Edith Widmer, Leiterin der Entwicklung, mit einer kurzen Einführung in das Event-Programm. Im Anschluss brachte das erste Referat den Kunden wertvolle Informationen über die aktuellsten Neuerungen bei ihrer Branchenlösung und lieferte Tipps und Tricks, wie

damit effizient umgegangen werden kann. Auch so wichtige und aktuelle Themen wie bspw. ISO 20022 wurden beleuchtet und welche Lösungen seitens Stieger dafür bereits parat stehen.

Premium Drive und Online Planer

Auch eine Reihe neuer Produkte feierte ihre Premiere an den Stieger Days. So wurde der topaktuelle Online Planer von Stieger erstmalig den Kunden vorgestellt. Er ist ab sofort verfügbar und kann bereits für das kommende Frühjahrsgeschäft eingesetzt werden.

Mit Spannung erwartet wurde der Vortrag von Firmen-Chef Eugen Stieger. Er gab einen exklusiven Einblick in die neue Software-Generation «Premium Drive». Ende 2018 sollen die ersten Installationen

erfolgen. Die Zuhörer zeigten grosses Interesse an seinen Ausführungen zur Zukunft der Garagensoftware, das auch das Motto der Stieger Days war. Dass man diesem Anspruch gerecht wurde, zeigte das durchweg positive Feedback der Gäste beim anschliessenden Apéro riche. <



Grosses Interesse an den Stieger Days.



SACHS ist eine
Marke von ZF

DIE SCHNELLSTEN TOURENWAGEN BESCHLEUNIGEN VON
0-100KM/H IN 2.6 SEKUNDEN
 MIT EINER KUPPLUNG VON SACHS



Offizieller Partner von **BMW Motorsport**

TAG DER SCHWEIZER GARAGISTEN 2018
Mittwoch, 17. Januar 2018, im Kursaal Bern

JETZT ANMELDEN!

MISSION MOBILITÄT

AGVS | UPSA

**Die Rolle des Garagisten:
was ändert – und was bleibt.**

Mobilität der Zukunft: Die Pläne der Hersteller und die Folgen für den Garagisten

Am 17. Januar 2018 treffen sich AGVS-Mitglieder, Vertreter von Importeuren und Zulieferern sowie Persönlichkeiten aus Politik und Behörden, Wirtschaft und Wissenschaft an der inzwischen bedeutendsten Fachveranstaltung der Schweizer Autobranche: dem «Tag der Schweizer Garagisten». **Reinhard Kronenberg**, Redaktion

■ «Mission Mobilität. Die Rolle des Garagisten: was ändert – und was bleibt»: Traditionsgemäss ist der «Tag der Schweizer Garagisten» einem Hauptthema gewidmet, das den Alltag der AGVS-Mitglieder oder deren Zukunft prägt und die Arbeit des AGVS als Branchen- und Berufs-

verband der Schweizer Garagisten durch das Jahr hindurch begleitet. «Wir haben dieses Thema gewählt, weil die Zukunft der Mobilität für viele unserer Mitglieder noch mit einigen Fragezeichen verbunden ist», sagt AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli. Die Mitglieder würden mit einem Bein in einer ohnehin schon sehr fordernden Gegenwart stehen und müssten mit dem anderen eine Zukunft betreten, von der heute noch niemand weiss, wie sie aussehen wird. «Dass das verunsichert, liegt auf der Hand», konstatiert Wernli.

Die Pläne der Hersteller

Zentral für das künftige Geschäftsmodell des Garagisten sind die Pläne der Hersteller. Sie konzentrieren sich immer stärker auf vier Themen: vernetzte Fahrzeuge, autonomes Fahren, elektrische Antriebe und eine flexiblere Nutzung von Fahrzeugen unter dem Titel «Sharing». Sie verstehen Mobilität nicht mehr nur als das reine Herstellen von Fahrzeugen und entwickeln sich im Zuge der Digitalisierung zu Mobilitätsdienstleistern. Das geht so weit, dass sich viele Hersteller vorstellen können, mit digitalen Services mehr Erträge zu generieren als mit dem Bau von Autos. Mit Professor Ferdinand Dudenhöffer wurde einer der tiefsten Kenner der Branche gebeten, die Entwicklung einzuschätzen. Die Auswirkungen auf den Garagisten werden anschliessend von Jean-Charles Herrenschmidt und Gerhard Schürmann analysiert. Beide sind dazu berufen: Herrenschmidt ist Präsident des europäischen Verbands des Kraftfahrzeuggewerbes CECRA, Schürmann ist als CEO der Emil Frey AG sowohl Importeur als auch Garagist.

Einblick ins Hirn der Käufer

Einen Blick auf die Anforderungen an den Garagisten aus Sicht der Automobilisten wird auch Peter Goetschi werfen. Der Zentralpräsident des Touring Club der Schweiz (TCS) wird darlegen, welche Dienstleistungen Automobilisten von ihrem Garagisten erwarten. Was auf diesem Gebiet schon möglich ist und auch gemacht wird, ist Thema der Diskussion mit den AGVS-Mitgliedern Bettina Schmid und Luzi Thomann.



Mit Sicherheit einen grossen Nutzwert bietet das Referat von Hans-Georg Häusel, Hirnforscher, Berater und einer der talentiertesten Redner Deutschlands. Er zeigt auf, wie die Kaufentscheide bei Kunden zustandekommen – und wie man sie beeinflussen kann. Sein Buch «Brain View» wurde von einem unabhängigen Gremium aus Wirtschaftsbuch-Rezensoren unter die 100 besten Wirtschaftsbücher aller Zeiten aufgenommen.

Damit, wie die künftigen Geschäftsmodelle der Garagisten aussehen können, hat sich HSG-Professorin Andrea Back mit ihren Studenten bereits im Auftrag des AGVS auseinandergesetzt. Am «Tag der Schweizer Garagisten» präsentiert sie ihre Ansätze. Mit ihr werden Kurt Aeschlimann und Dominique Kolly auftreten. Aeschlimann ist Garagist und Mitglied im AGVS-Zentralvorstand (ZV); er betreut dort unter anderem das Thema «Digitalisierung» und wird das Referat von Andrea Back einem «Realitätscheck» unterziehen. Dominique Kolly ist ebenfalls im AGVS-ZV und zeigt am Beispiel des eigenen Betriebs, wie die Digitalisierung zum Vorteil genutzt werden kann.

Ein Thema ist am «Tag der Schweizer Garagisten» immer Pflicht – weil es zu den zentralen Aufgaben des AGVS gehört: die Bildung. Mit Pierre Dillenbourg hat der AGVS einen



Wissen erweitern und teilen: Nutzen Sie den «Tag der Schweizer Garagisten» fürs Netzwerken und Kontaktpflegen.

Referenten eingeladen, der sich als Universitätsprofessor mit den Auswirkungen der Digitalisierung auf die Aus- und Weiterbildung beschäftigt. Mit einem Einblick in den aktuellen Stand ergänzt Olivier Maeder, als Geschäftsleitungsmitglied beim AGVS für den Bereich Bildung verantwortlich, diesen Themenbereich. Und die Sicht der künftigen Berufsleute im Autogewerbe übernimmt WorldSkills-Champion und Unternehmer Flavio Helfenstein.

Weltstars am «Dîner des garagistes»

Ein Coup ist dem AGVS für das Programm am Vorabend gelungen: Norbert Haug, langjähriger Motosport-Chef von Mercedes, und «Motorenzauberer» Mario Illien werden während des «Dîner des garagistes» über die Faszination Motorsport und Technik disku-

tieren und erfolgreiche Zeiten aufleben lassen: 1998 gelang den beiden mit dem Gewinn der Formel-1-WM durch Mika Häkkinen der ganz grosse Coup – Mercedes stand nach 1956, als Juan Manuel Fangio auf einem Mercedes Weltmeister geworden war, endlich wieder ganz oben auf der Siegerterrasse. Damit war auch der Grundstein für all die grossen Siege der Folgejahre (2008, 2009, 2014, 2015, 2016) gelegt.

Reservieren Sie sich das Datum! Das Programm mit Anmeldekarte liegt dieser Ausgabe von AUTOINSIDE bei, oder ist auf der AGVS-Website zu finden.



Die Tagung wird unterstützt von:

Hauptsponsor



Co-Sponsoren



Shuttle-Sponsor



Casino-Sponsor



Give-Away Sponsor



Das «Dîner des garagistes» wird unterstützt von:



Medienpartner



Mobilität der Zukunft

Die Kombination der Herausforderungen macht es aus

Die Mobilität der Zukunft wird auf den Garagisten erhebliche Auswirkungen haben. Die Entwicklung ist mit vielen Herausforderungen verbunden – aber auch mit Chancen. Klar ist: Der Garagist wird sich teilweise neu erfinden müssen.

Reinhard Kronenberg, Redaktion

SERIE

ANTRIEB DER ZUKUNFT

■ Zur Einleitung ein paar Zahlen, die jüngst im Rahmen einer Umfrage bei weltweit 1000 Führungspersönlichkeiten der Automobilindustrie und Zulieferfirmen erhoben wurden:

- 68 Prozent sind der Überzeugung, dass die herkömmlichen Kaufkriterien für Automobile irrelevant werden.
- 83 Prozent halten einen kompletten Umbruch der Geschäftsmodelle in den nächsten Jahren für wahrscheinlich.
- 85 Prozent glauben, dass dereinst ein digitales Ökosystem aus Services und Dienstleistungen höhere Umsätze generiert als der Verkauf der «Hardware» Auto.
- 89 Prozent sind der Ansicht, dass künftig Features, die nicht zur Grundausstattung des Wagens gehören, den Ausschlag zum Kauf geben – also etwa nützliche Apps wie Parkplatzfinder.

Vier Entwicklungsthemen geben den Ton an

Im Grundsatz konzentriert sich die Automobilindustrie auf vier Entwicklungsthemen: Konnektivität, autonomes Fahren, Shared Mobility und alternative Antriebe, wobei hier aus Sicht der Hersteller primär der Elektroantrieb gemeint ist. Der Volkswagen-Konzern hat soeben angekündigt, alleine in diese Antriebsart in den nächsten Jahren 50 Milliarden Euro zu investieren. Jedes dieser Kernthemen wird alleine für sich schon erhebliche Auswirkungen auf den Garagisten und den Handel haben – und in ihrer Kombination werden sie es erst recht.

Car Sharing könnte für den Garagisten interessant sein, weil gemeinsam genutzte Fahrzeuge häufiger in Betrieb und deshalb wartungsintensiver sind.

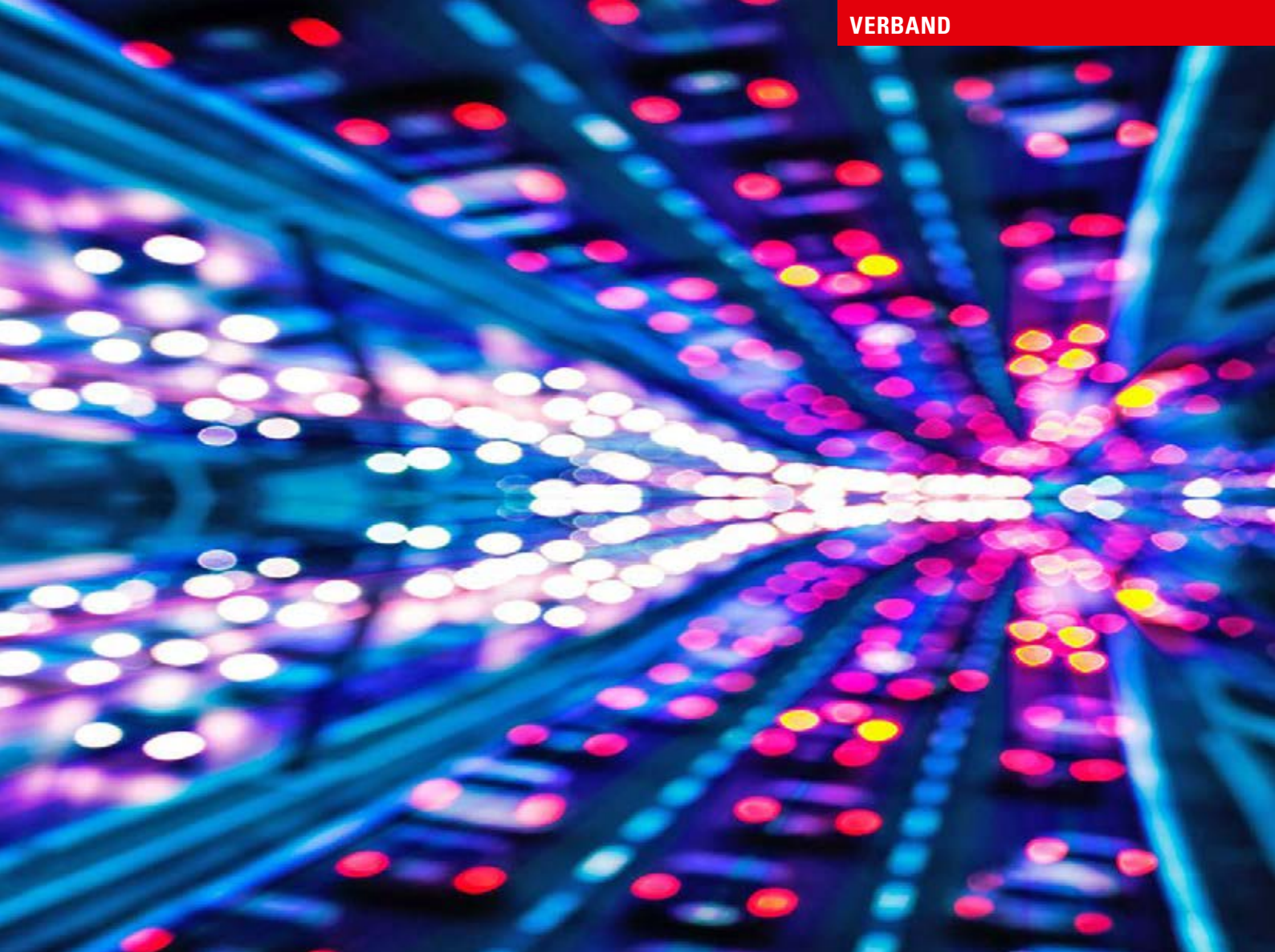
Carsharing und Elektromobilität

Carsharing beispielsweise wird direkte Auswirkungen auf die Zahl der verkauften Fahrzeuge haben – umso mehr in Verbindung mit dem autonomen Fahren. Wenn sich mehr Menschen ein Auto teilen, wird es automatisch weniger Verkäufe geben. Kommt dazu: Carsharing ist ein Business, das vor allem das Flottengeschäft betrifft; für viele Garagisten ist das ein Geschäftszweig zu Konditionen, die sie selber und ohne die Hilfe des jeweiligen Importeurs nicht stemmen können.

Für sie bieten sich hier jedoch Chancen, für solche Flotten zu (bevorzugten) Servicepartnern zu werden. Dieser Geschäftszweig könnte für die Garagisten vor allem interessant sein, weil gemeinsam genutzte Fahrzeuge häufiger in Betrieb und deshalb wartungsintensiver sind.

Tendenzen verstärken sich gegenseitig

Doch hier erkennt man, wie sich Effekte – negative wie positive – verstärken, wenn man sie kombiniert. Ein von mehreren Personen geteiltes, autonom fahrendes Elektroauto ist für den Garagisten



grundsätzlich nicht die beste Perspektive: weniger Fahrzeugverkäufe, deutlich weniger Karosserie- und Lackumsätze, weil autonome Fahrzeuge kaum mehr in Unfälle verwickelt sein werden, ein markanter Rückgang im Aftersales-Geschäft, weil Elektroautos einen bis zu 70 Prozent geringeren Wartungsaufwand aufweisen.

Kundendaten über den gesamten Lebenszyklus

Nach wie vor ist nicht klar, wie sich die Hersteller die Zukunft des Handels vorstellen. VW-Vertriebsvorstand Jürgen Stackmann formuliert es gegenüber «kfz-Betrieb Online» wie folgt: «Das Ge-

schäftsmodell von heute hat dauerhaft keine Zukunft mehr.» Hintergrund für diese Haltung sind zwei Faktoren: Erstens sorgen die Hersteller auch über Änderungen in den Verträgen zunehmend dafür, dass sie in den Besitz möglichst vieler und möglichst tiefer Kundendaten kommen – inzwischen nicht nur, was Neuwagen betrifft, sondern über den gesamten Lebenszyklus eines Fahrzeugs.

Das erlaubt ihnen, in direkten Kontakt mit den Endkunden zu treten. Für den Garagisten ist genau dieser direkte Kontakt bisher die stärkste Trumpfkarte: Und die muss er so lange wie möglich in der Hand halten, denn in einem zweiten Schritt ist nicht auszuschliessen,

**Für das reinste
Vergnügen am Auto.**



polyston®

die Schweizer Marke für
Autoreinigung und -pflege



FRIPOO Produkte AG

Hüferen 8, 8627 Grüningen
T 044 936 78 28, F 044 935 21 89
info@fripoo.ch, www.fripoo.ch

dass Hersteller vermehrt dazu übergehen, Fahrzeuge über das Internet direkt zu verkaufen; Testläufe haben auch bereits stattgefunden.

Für den Garagisten wird es in Zukunft darum gehen, dass er von sich aus innovativer wird.

Ins Thema Kundenbeziehung spielt auch der Aspekt Konnektivität: Hier geht es nämlich nicht nur um Fahrzeug-, sondern damit auch um Kundendaten. Das lässt sich heute kaum mehr voneinander trennen. Moderne Fahrzeuge sammeln eine Unmenge von Daten – für Hersteller sind diese von sehr grossem Wert. Einerseits liefern diese Daten eine der Grundlagen für die Weiterentwicklung der Fahrzeuge, weil aus der Nutzung direkte Rückschlüsse auf Verbesserungen gezogen werden können.

Der Garagisten-Bonus: Vertrauen

Auf der anderen Seite sind sie die Grundlage für individuelle Services, mit denen Hersteller künftig Geld verdienen wollen. Dass die Hersteller dieses Datenmaterial mit dem Händler teilen, so wie dieser seine Daten mit dem Hersteller teilen muss, ist nicht zu erwarten. Und das trotz der Tatsache, dass die Umfrage von KPMG zu einem eindeutigen Ergebnis gekommen ist: 28 Prozent der in der Studie ebenfalls befragten Automobilisten – mehr als doppelt so viele wie noch vor einem Jahr – sind der Überzeugung, dass ihre Fahrzeug-

daten bei ihrem Garagisten in vertrauensvolleren Händen sind als beim Hersteller.

Mut zur Innovation und zum Ausprobieren

Für den Garagisten wird es deshalb in Zukunft darum gehen, dass er von sich aus innovativer wird. Mutiger im Sinne von: Ausprobieren, was funktioniert und was nicht. Dafür gibt es heute bereits viele Beispiele – Micro-Repair ist nur eines davon. In diesem Rahmen wird der Garagist noch stärker zum möglichst umfassenden Dienstleister und persönlichen Ansprechpartner für Mobilität werden. Dafür wird er sich aber noch stärker mit den Möglichkeiten der Digitalisierung auseinandersetzen müssen, um herauszufinden, in welchem Rahmen er und sein Betrieb davon profitieren können. <



*Der «Global Automotive Executive Survey» ist so etwas wie der globale Pulsmesser der Automobilbranche. Die Umfrage wird jährlich von KPMG als eines der weltweit grössten Beratungsunternehmen bei rund 1000 Führungskräfte aus allen Bereichen der Automobilindustrie durchgeführt. Die Studie findet sich im ebenfalls online publizierten Artikel unter agvs-upsa.ch.



DAMIT DIE SICHERHEIT IM WINTER TRIUMPHIERT

ESA-Tecar Super Grip 9 | 9 HP | SUV
 meinpneu.ch | esashop.ch





Die Teilnehmer des AGVS-Ehemaligentreffens.

Wertvoller Dialog

Von gestern für morgen lernen

Anlässlich der AGVS-Klausurtagung fand Anfang September in Luzern das Ehemaligentreffen statt. **Tatjana Kistler**, Redaktion

■ Vom Bahnhofquai Luzern aufs Lozärner-Schiff, bei herrlichem Ausblick über den Vierwaldstättersee Energie tanken, in Alpnachstad einheimische Gerichte geniessen und in gemeinsamen automotiven Erinnerungen schwelgen: Am 6. September kamen die ehemaligen sowie aktuellen Zentralvorstandsmitglieder des AGVS – erweitert mit ehemaligen Sektionspräsidenten mit gol-

dener Ehrennadel – in der Zentralschweiz zusammen; nicht nur um zu geniessen, sondern auch über die bewegenden Kräfte der Automobilbranche zu diskutieren.

Dieses alle fünf Jahre stattfindende Treffen soll ermöglichen, die Kameradschaft zu pflegen und von den Kollegen des Zentralvorstands zu hören, wie sich der AGVS weiterentwickelt hat und weiterentwickeln wird. <



Markus Hesse, Walter Hennecke, Manfred Wellauer und Lieni Dosch: ehemalige und aktive ZV-Mitglieder im Gespräch.



Fritz Bosshard (v.l.; ehemaliger Sektionspräsident ZH), Alfons Hungerbühler, Hermann Schaller (ehemalige ZV) und Patrick Schwerzmann (ehemaliger Sektionspräsident ZS).



Thomas Schlaepfer (v.l.; ehemaliges ZV-Mitglied und Sektionspräsident SG), Urs Wernli sowie Gianfranco Christen.



Dominique Kolly, Pierre Jenni (ehemaliger Sektionspräsident VD) sowie Laurent Liard (ehemaliger Präsident FR).

AK Mobil feiert das 70-Jährige

Trotz Pensionsalter topfit

Entspannte Gesichter, entspannte Atmosphäre, entspannte Finanzlage: Die Ausgleichskasse Mobil darf heuer nicht nur auf 70 erfolgreiche Bestehensjahre zurückblicken, sondern auch in eine beständige Zukunft. **Tatjana Kistler** (Text) und **Michael Stahl** (Fotos)

■ Grund genug für die Geschäftsleitung, aktuelle wie auch ehemalige Angestellte sowie diverse Gäste am 31. August im Restaurant der Mobilcity das Glas zu erheben. «Nun, das Fest soll heute im Vordergrund stehen», so Roland Graf, Geschäftsleiter der AK und PK Mobil, der auf eine lange Ansprache verzichten wollte.

Jugendlicher Elan trotz Pensionsalter

Dennoch sollten vier Grussbotschaften dem 70-Jahr-Jubiläumfest der Ausgleichskasse des Autogewerbes einen würdigen Rahmen verleihen. Besonders erwähnt wurde von Heinz Oertle, Präsident der AK Mobil, ein wahres AK-Mobil-Urgestein: Fredy Staub. «Ein gestandener Zweiradhändler, offensichtlich

ohne Verfallsdatum», wie das seit 43 Jahren verdienstvolle Mitglied des Kassenvorstandes umschrieben wurde.

«Die AK Mobil, die ja schon selbst im

«Die Digitalisierung verändert die Garagenwelt.»

Urs Wernli, AGVS-Zentralpräsident

Pensionsalter wäre, hat heute schwierige Aufgaben zu bewältigen», tonte Daniel Schärer, Zentralsekretär von 2rad Schweiz, an. So gelte es, sich nicht nur gesund durch einen Dschungel an Daten und gesetzlichen Vorgaben zu bewegen, sondern auch stets exakt

zum Wohl der Versicherten zu arbeiten. «Aufgaben, die die Angestellten der AK Mobil mit jugendlichem Elan erledigen und dabei den Spagat zwischen hart, aber herzlich meistern.»

Stabilität ausstrahlen

Dass das Wohl der aktuell über 4700 versicherten Betriebe täglich im Vordergrund stehe, bekräftigte denn auch AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli, der immer wieder positive Rückmeldungen zu den Mitarbeitern der AK, aber auch PK Mobil vernehmen dürfe. «Die Ausgleichskasse hat es über all die Jahre verstanden, auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten das Vorsorgewerk in einer soliden finanziellen Lage zu erhalten und erfolgreich weiterzuentwickeln», betonte Wernli. Und



Schreiten mit der AK Mobil in eine stabile Zukunft: (v. l.) Felix Wyss (Zentralpräsident Schweizerischer Carrosserieverband VSCI), Heinz Oertle (Präsident AK Mobil, 2rad Schweiz), Urs Wernli (Zentralpräsident AGVS), Daniel Schärer (Zentralsekretär 2rad Schweiz) und Nicolas Leuba (Vizepräsident AK Mobil und Vizepräsident PK Mobil, Mitglied Bereich Sozialwerke des AGVS-Zentralvorstands).

Stabilität sei in einer Zeit des starken Wandels nicht selbstverständlich.

Die Begeisterung bleibt

«Die technische Entwicklung im Automobil- und Motorfahrzeugbau ist rasant. Die Digitalisierung verändert die Mobilität und somit auch die Garagenwelt», umriss Wernli die künftige Rolle des Garagisten als Mobilitätsdienstleister. Was bleibe, sei die Faszination für das Automobil. Eine Begeisterung, die weitergegeben wird, vermöge die Branche doch nach wie vor genügend Nachwuchskräfte zu mobilisieren.

Ein Hoch auf die Zusammenarbeit

Die in den Grussbotschaften mehrfach betonte Vertrauensbasis und Freude an der Zusammenarbeit trat schliesslich im gemütlichen Ausklang des Geburtstagsfests zutage. «Für unsere AK sieht es gut aus», blickte Heinz Oertle, Präsident der AK Mobil, in die Zukunft. «Wenn es uns gelingt, die ASTAG und den VSCI bald als neue Trägerverbände zu gewinnen, werden wir einen grossartigen Wachstumsschub haben.» <

Sieben Mitarbeiter, kein Computer

«Die AHV ist eine Erfolgsgeschichte, wie könnte unsere AK sonst das 70-jährige Bestehen feiern?»: Mit diesen Worten leitete Heinz Oertle, Präsident AK Mobil, den Exkurs in die Vergangenheit der AK Mobil ein.

Am 28. September 1947 haben der Auto Gewerbe Verband Schweiz und der damalige Schweiz. Velo-, Motorrad-, Händler- und Mechaniker-Verband (S.V.V.) an ihrer ausserordentlichen Versammlung die Gründung der heutigen AK Mobil beschlossen. Mit sieben Mitarbeitern startete an der Neuengasse 24 in Bern die Erfassung der Ende 1948 bereits 2385 Mitglieder mit circa 12500 Arbeitnehmern in «mühseliger Handarbeit», so Oertle mit dem Hinweis, dass die Anschaffung eines Computers erst in den 70er-Jahren beschlossen wurde.

Meilensteine und Zusammenarbeit

Das Jahr 1961 war schliesslich ein Meilenstein in der Geschichte der AK Mobil: Die Pensionskasse Mobil (PK Mobil) nahm ihren Dienst auf. Aufgrund des Platzmangels musste jedoch an getrennten Standorten geschäftet werden. «Das war ein Punkt, der uns nie richtig gepasst hatte und mitunter der Antrieb für die Errichtung eines gemeinsamen Kompetenzzentrums war», betonte Oertle den heute würdigen Standort in der Mobilcity. Denn: AK und PK Mobil sind in ihrer Arbeit eng verflochten (siehe Interview Nicolas Leuba).

5 Fragen an Nicolas Leuba

Vizepräsident AK Mobil, Mitglied Zentralvorstand AGVS Bereich Sozialwerke

Herr Leuba, Experten der Branche, seit 70 Jahren auf finanziell gesunden Beinen: Der AK Mobil scheint es prächtig zu gehen?

Nicolas Leuba: Ja, die AK Mobil ist eine gesunde Kasse, bei der die Verbandsmitglieder sehr gut aufgehoben sind. Wie es die Zahlen aus dem Geschäftsbericht 2016 zeigen, ist die AK Mobil mit einem Plus von 205 Mitgliedern gegenüber dem Vorjahr per 31. Dezember 2016 nun 4701 Mitglieder stark. Gerade die attraktiven und transparenten Verwaltungskostensätze waren die Hauptgründe für den erneuten Zuwachs an Mitgliedern. Zugunsten ihrer Versicherten hat die AK Mobil beschlossen, ihre Reserven ab 2015 mittels Anpassung des Verwaltungskostensatzes zu senken.



Nicolas Leuba.

Warum darf sich ein Garagist bei der AK Mobil in sicheren Händen fühlen?

Die AK Mobil ist die verbandseigene Ausgleichskasse seines Berufsverbands. Die AK pflegt eine enge Partnerschaft und Zusammenarbeit mit ihren beiden Gründerverbänden AGVS und 2rad Schweiz. Dadurch verfügt sie über ein fundiertes Branchenwissen und kann auf Branchenbedürfnisse eingehen. Aufgrund der grossen Kundennachfrage prüfte die AK Mobil beispielsweise einen Ausbau im Bereich der Familienausgleichskasse (FAK). Für alle ihre Mitglieder im Kanton Aargau kann die AK Mobil seit Anfang 2017 die Beiträge der FAK gemeinsam mit den AHV/IV/EO/ALV-Beiträgen erheben. Dies führt bei den Mitgliedern zu einer administrativen Entlastung.

Dennoch, die Herausforderungen werden in den kommenden Jahren grösser.

Ja, wie es Jürg Brechbühl, Direktor Bundesamt für Sozialversicherungen BSV, in seiner Ansprache am Jubiläumsabend der AK Mobil erwähnt hat, muss eine Ausgleichskasse viele Weisungen und gesetzliche Vorgaben beachten und umsetzen. Diese nehmen tendenziell zu. Sowohl der Kassenvorstand

als auch die Geschäftsleitung sind sich der Herausforderungen bewusst und berücksichtigen diese bei den Entscheidungen. Die AK Mobil ist für die Zukunft gewappnet und verfügt über ein starkes Umfeld, um die zukünftigen Hürden zu meistern.

Eine andere Hürde stellt die Informatik dar. Was bedeutet die zunehmende Datenlast für die AK Mobil?

In diesem Bereich sieht sich die AK Mobil mit zunehmenden Weisungen und gesetzlichen Vorlagen konfrontiert. Auch hier bin ich überzeugt, dass die AK Mobil die Herausforderungen erkannt hat und meistern wird. Gerade im Bereich Informatik hat die AK Mobil in den letzten Jahren viele Ressourcen investiert und wo möglich die Kosten gesenkt, Prozesse optimiert und vorbereitende Massnahmen ergriffen.

Wohin will sich die AK Mobil im 71. Bestehensjahr entwickeln?

Die AK Mobil wird sich weiterhin auf eine professionelle und kundenorientierte Betreuung und eine rasche und unkomplizierte Abwicklung des Kerngeschäftes ersten Säule

«Die AK Mobil verfügt über ein starkes Umfeld, um die zukünftigen Hürden zu meistern»

konzentrieren. Die Zusammenarbeit mit den Trägerverbänden AGVS und 2rad Schweiz ist sehr erfreulich. Ich bin überzeugt, dass die Kunden der AK Mobil von dieser engen Zusammenarbeit profitieren.

Welchen Gedanken nahmen Sie von der AK-Geburtstagsfeier auf die Heimfahrt mit?

Mich begleiteten eine positive Stimmung und die Gewissheit, dass die AK Mobil in eine solide Zukunft schreitet. Präsident Heinz Oertle und sein Team sind sehr erfahren. Und Geschäftsführer Roland Graf und seine Mitarbeiter bringen sich mit Professionalität und Dynamik ein: Wir bleiben mit unserer Ausgleichskasse der Mobilitätsbranche mobil. <

WINTER FASHION WEEKS

2017/2018

OE FELGEN / JANTES **OE**

PREIS INKL. MWST.
PRIX TVA INCL.

ab **129.-**

Unsere **OE** Felgen zu **Toppreisen!**
Nos jantes **OE** avec les **prix incroyable!**



Carex Autozubehör AG
Tel: +41 (0) 71 844 07 00
e-mail: carex@carex.ch

Folgen Sie uns!



Bestellung unter

Hotline
+41 (0) 71 844 07 00

ALTEC **S**

ALTEC **K**

BORBET **F**

ALTEC **P**



EINTRAGUNGSFREI
SANS BESOIN D'EXPERTISER

SONDERAPPLIKATIONEN / APPLICATIONS SPÉCIALES

für SUV, Transporter, leichte Nutzfahrzeuge

z.B. für Camper, Citroen Jumper, Fiat Ducato,
Peugeot Boxer, VW T5/T6, usw.

pour SUV, Transporter,
véhicules utilitaires légers

p.e. pour Camper, Citroen Jumper, Fiat Ducato,
Peugeot Boxer, VW T5/T6, etc.

ALTEC **E**

ALTEC **X**

PREIS INKL. MWST.
PRIX TVA INCL.

ab **159.-**

BORBET **C2C**

BORBET **CWD**

ALTEC **Q**

WINTERKOMPLETTRÄDER / ROUES COMPLÈTES HIVER

MIT VIELEN **OE** ANWENDUNGEN
AVEC DE NOMBREUSES APPLICATIONS **OE**

Weitere Spezialangebote auf Anfrage oder auf
unserem Online-Shop. Autres offres spéciales sur
demande ou sur notre boutique en ligne.

PREIS INKL. MWST.
PRIX TVA INCL.

ab **191.-**

inkl. Felgen-
konfigurator!
incl. configurateur
3D wheel



shop.carex.ch



Snapchat

Lernende auf den Chefposten

Jugendlich, direkt, echt: Der AGVS will Lernenden der Automobilbranche das Steuer in die Hand drücken.

Genauer: Die Leitung des AGVS-Snapchat-Accounts. Freiwillige Garagen und Lernende vor! **Tatjana Kistler**, Redaktion



So gehts: Der AGVS sucht Lernende, die gerne zwei Wochen lang das Kommando über den Snapchat-Account übernehmen möchten.

■ **Autoberufe haben Zukunft:** Unter diesem Motto werden Auszubildende gesucht, die ihren Lehr- und Werkstattalltag mit dem AGVS und somit mit der Schweiz teilen möchten.

Zwei Wochen Account-Host sein

«Dank unseres Snapchat-Accounts haben wir die Chance, den spannenden Alltag des Berufsnachwuchses mitzuerleben und einen Blick in die Garagen unserer Mitglieder

zu werfen», so Arjeta Berisha, beim AGVS zuständig für die Berufsbildung. Lustig, authentisch und abwechslungsreich: Den Beiträgen aus dem Alltag der Autobranche-Lernenden sind kaum Grenzen gesetzt.

Freiwillige gesucht

«Ob ein Bild des ganzen Garagenteams mit einem passenden Spruch, ob ein Selfie bei einer Werkstattaufgabe, ob ein Eindruck aus der Berufsschule: Wir möchten allen Lernenden die Chance geben, für einmal zwei Wochen lang Chef unseres Snapchat-Accounts zu werden», erklärt Berisha.

Via Kontaktformular anmelden

Hierfür bittet der AGVS um die Hilfe seiner Mitglieder: «Es wäre toll, wenn sich die Garagen und Ausbilder gleich unkompliziert bei uns melden und die Koordinaten ihrer Lernenden bekannt geben», erklärt Arjeta Berisha das Vorgehen. <



Weitere Infos unter:
[www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/
anmeldungSnapchat](http://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/anmeldungSnapchat)



SCHEIBENKLEBSTOFF FÜR ALLE PKW'S

- Mit allen Fahrzeugfabrikaten kompatibel
- 30 Minuten sichere Wegfahrzeit
- Zuverlässig, einfach und sauber arbeiten
- Primerlos sicher
- Zeit sparen, Effizienz steigern

www.sika.ch

BUILDING TRUST



WorldSkills Abu Dhabi 2017

«Eine Medaille ist das Ziel»

Kamerateams, Journalisten, Interviews: Der Bündner Automobil-Mechatroniker Riet Bulfoni und sein Arbeitgeber, die Central Garage Denoth AG in Scuol, stehen dieser Tage im Rampenlicht. «Und das ist gut für unseren Beruf», sagt der Schweizer Vertreter an den WorldSkills Abu Dhabi 2017. **Tatjana Kistler, Redaktion**

■ Geschäftiges Treiben in der Central Garage Denoth in Scuol: Riet Bulfoni prüft mit kritischem Blick einen Motorenblock und stellt eine Diagnose. Während dieses Prozedere den 22-jährigen Bündner in den letzten Wochen durch seinen Alltag begleitete, ist etwas neu: Bulfoni steht unter Beobachtung. Ein Kamerateam des «Blick» sieht dem Teilnehmer der Berufsweltmeisterschaften, den WorldSkills Abu Dhabi 2017, über die Schultern. «In den letzten Tagen häuften sich die Medientermine», sagt Riet mit einem Schmunzeln, «und das ist gut für meinen Betrieb und meinen Beruf.»

Edelmetall im Visier

Trotz des medialen Interesses steht für den Automobil-Mechatroniker fest: «Jetzt ziehen wir in der Vorbereitung auf Abu Dhabi erst richtig die Schraube an.» Mit seinem Experten Flavio Helfenstein, seines Zeichens Berufsweltmeister im Jahr 2011, schulte Bulfoni in den letzten Wochen vor allem Exaktheit und Geschwindigkeit seines

Handwerks. «Ausserdem zerlegte ich zig Motoren und fokussierte mich auf mechanische Details», ergänzt er und kann seinen Ehrgeiz kaum verbergen. Kurzum: «Ohne Edelmetall anzupeilen, muss ich nicht in den Nahen Osten reisen.»

Chef leistet vor Ort Unterstützung

Das markenübergreifende Training ging in den letzten Tagen in die Spezialisierungsphase über. «Wir erfuhren Mitte September, an welchen Automarken wir an den WorldSkills arbeiten werden. Zudem ist durchgesichert, dass sich einer der acht Posten ums Motormanagement dreht», erklärt Bulfoni die nächsten Schritte bis zum Abflug am 8. Oktober. Eine Reise, auf der Bulfoni auf die Unterstützung seines Arbeitgebers Flurin Denoth zählen kann. «Sie sind ganz schön stolz und helfen mir bei der Vorbereitung, wo es geht», dankt es Riet Bulfoni seinem Lehrbetrieb, der Central Garage Denoth AG in Scuol, zurück.

Improvisation gefragt

Doch die Zeit bis zur Abreise sollte dank der Planung der WorldSkills-Verantwortlichen zur ungeahnten Herausforderung werden: Zwei der drei Fahrzeugmodelle, an welchen Riet Bulfoni sein Können unter Beweis zu stellen hat, sind in Europa nicht erhältlich. «Dass sie uns gleich solche Exoten vorsezen, überrascht», dies erste Reaktion des Automobil-Mechatronikers.

«Zum einen bekommt Riet einen in Europa nicht verfügbaren Nissan vorgesezt, zum andern bekommt er es mit der chinesischen Marke Changan zu tun», erklärt Betreuer Flavio Helfenstein. Die im Jahr 1862 lancierte Kleinmarke, die jährlich gut 300 000 Personenwagen vom Band lässt, dürfte indes auch für Bulfonis Konkurrenz zur Herausforderung werden.

Ein eingespieltes Team: Riet Bulfoni (l.) und Betreuer Flavio Helfenstein, der 2011 die WorldSkills gewonnen hat.





Die Schraube zieht an: Das Grundlagentraining geht nur in die Spezialisierungsphase über.

«Motor bleibt Motor»

«An dieser Marke, von der wir alle noch nie gehört haben, wird das Motorenmanagement geprüft. Klar, es wäre einfacher, hätten sie uns einen VW-Golf vorgesetzt, aber Motor bleibt Motor», nimmt es Bulfoni sportlich. Ein Trost bleibt: Die dritte Prüfungsaufgabe gilt es an einem in der Schweiz gängigen Hyundai zu erledigen.

Mit Grundlagentraining zufrieden

«Aktuell läuft die Vorbereitung nach Plan», bestätigt Helfenstein den Optimismus des Bündner WorldSkills-Teilnehmer: «Das Grundlagentraining war einwandfrei. Jetzt versuchen wir, mithilfe des AGVS Informationen zu den uns fremden Modellen, Benutzerhandbücher oder gar ähnliche Fahrzeuge aufzutreiben.»

Einen markanten Unterschied stellt der WorldSkills-Goldmedaillengewinner 2011 dennoch fest: «Damals waren uns die Testfahrzeuge viel früher bekannt, sodass wir uns länger auf hohem Niveau vorbereiten konnten.»

Optimistisch in den Endspurt

Nichtsdestotrotz sieht Helfenstein die Chance für auch dieses Jahr intakt: «Riet Bulfoni ist hoch motiviert und sein handwerkliches Können ist auf sehr gutem Niveau – wir sehen Abu Dhabi positiv entgegen.» <



Die WorldSkills 2017 in den AGVS-Medien:
www.agvs-ups.ch
www.autoberufe.ch



Vier Fragen an den WorldSkills-Teilnehmer 2015

Herr Trotti, welchen Tipp geben Sie Riet Bulfoni auf den Weg?

Jean Trotti: Ganz einfach: Geniesse diese Zeit! Der Wettkampf ist sicher sehr wichtig, aber die Erfahrung und das Erlebnis einer WM, die Stimmung im dem Schweizer Team – das sind die besten Erinnerungen.

Welches sind die grössten Herausforderungen?

Die Zeit. Es gibt so viel zu tun in nur ein paar Stunden. Und natürlich das Level. Das WM-Niveau ist extrem höher als an der Schweizer Meisterschaft oder am Fünf-Länder-Cup. Riet absolvierte aber eine gute Vorbereitung. Ich denke, er kann es schaffen!

Würden Sie sich nun anders vorbereiten?

Man kann es immer besser machen, aber ich bin mit meinem Abschneiden zufrieden. Es ist wie im Sport: Man kann nicht immer zuoberst auf dem Podest stehen, muss aber für sich sagen können «Ich habe alles gegeben.»

Wie stark ist die Konkurrenz?

Die Mitbewerber kommen aus 40 Ländern – da sind Unterschiede vorprogrammiert. Aber wir geniessen in der Schweiz eine super Ausbildung und müssen uns nicht verstecken. Doch die asiatischen Teilnehmer sind weltklasse.

transport **CH**

9. Schweizer Nutzfahrzeugsalon & Aftermarket

16. – 19. Nov. 2017 BERNEXPO
www.transport-CH.com

e-motions



die Mobiliar



auto schweiz
suisse



Lehrstellenplattform Yousty

Just jetzt Lehrstellen ausschreiben

■ Um seine Mitgliederbetriebe noch besser bei der Lernendensuche zu unterstützen, ist der AGVS seit 2014 ein aktives Verbandsmitglied bei der Lehrstellenplattform yousty.ch und unterstützt mit aktiver Kommunikation seine Mitglieder bei der Lehrstellenbesetzung. Auf yousty.ch können sich Lehrfirmen so zeigen, wie es von Schülern, Eltern und Lehrpersonen gewünscht wird.

Ihre Vorteile mit Yousty

- Lehrstellen dort ausschreiben, wo sich Schüler, Eltern und Lehrpersonen aufhalten: monatlich über 250 000 Besuche aus allen Regionen der Schweiz!
- Jugend- und zeitgerechte Präsentation Ihrer Lehrfirma und Lehrberufe mittels Bildern, Videos und Botschaftern.
- Einfache Administration und Handhabung Ihrer Lehrstellen und Ihres Profils.
- Komplette Bewerbungsunterlagen und einfache Verwaltung der Bewerbungen.
- Kostenlose Ausschreibung von Schnupperlehrstellen und Informationsanlässen.

Noch heute profitieren

Lehrstellen können kostenlos auf yousty.ch ausgeschrieben werden. Besser jedoch ist ein eigener Auftritt auf der Plattform. Dank der Partnerschaft von AGVS und Yousty profitieren Sie als Mitglied des AGVS von Spezialkonditionen mit bis zu 35 Prozent Rabatt. <



Weitere Infos unter:
www.autoberufe.ch

AGVS Spezialangebote:

1. Angebot

2 Lehrberufe
mit Firmenprofil*

880 CHF statt 1'100 CHF

*Laufzeit: 12 Monate

20%
Rabatt



2. Angebot

Produktion
Lehrstellen-Video à 90sek

930 CHF statt 1'530 CHF

35%
Rabatt

35%
Rabatt

2 Lehrberufe
und Lehrstellenvideo*

1'709 CHF statt 2'630 CHF

*Laufzeit: 12 Monate




Ihr Spezialist in Getriebetechnik.
Revisionen von Automaten- und Schaltgetrieben,
Verteilergetrieben, Differenzialen und Wandlern.



AUTOMATEN-MEYER AG
6014 Luzern · Telefon 041 259 09 59 · www.automaten-meyer.ch



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

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





AGVS Business Academy

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.

> 7. November 2017 in Bern

Séminaire de gestion des occasions, 1 journée

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

> 9 novembre 2017 à Paudex

NOVEMBER

Finanzielle Führung in Garagenbetrieben

Kennen Sie die Finanzzahlen in Ihrem Unternehmen und wissen Sie, wie Sie diese beurteilen müssen? Dieser Kurs richtet sich an Inhaber und Führungskräfte von Garagenbetrieben, die sich eine solide Kompetenz in Finanz- und Controlling-Fragen aneignen oder diese vertiefen wollen. Sie lernen wichtige Finanzentscheide im Betrieb zu beurteilen, vorzubereiten und durchzuführen.

> 15. oder 29. November 2017, Bern

Direction financière de garages

Connaissez-vous les indices financiers de votre entreprise et savez-vous comment vous devez les évaluer? Ce cours s'adresse aux propriétaires et cadres de garages souhaitant acquérir une compétence solide ou approfondir leurs connaissances sur les questions de controlling et financières. Ils apprennent à évaluer, préparer et réaliser les décisions financières importantes dans l'entreprise.

> 22 novembre 2017 à Paudex

Workshop Mitarbeitergespräch, 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 auseinanderzusetzen? Dann sind Sie in diesem Workshop genau richtig!

> 22. November 2017, Bern

2018

Facebook, Xing, Twitter und WhatsApp im Autoverkauf, 1 Tag

Der Workshop «Facebook, Xing, Twitter und WhatsApp im Autoverkauf» zeigt neuartige Möglichkeiten auf, wie Sie die verschiedenen Plattformen für sich selber einsetzen können, um noch erfolgreicher zu verkaufen. Dieser Workshop ist speziell für die Automobilbranche konzipiert.

> Kursdaten folgen

Facebook, Xing, Twitter et WhatsApp dans la vente automobile

Les différentes plateformes des réseaux sociaux comme Facebook, Xing, Twitter et WhatsApp nous offrent de nouvelles possibilités pour communiquer avec nos clients,

gagner de nouveaux clients et les fidéliser sur le long terme. Cet atelier est spécialement conçu pour la branche automobile.

> Prochain date pas encore fixé

Steigerung der Produktivität und Rentabilität im Aftersales-Geschäft

Am Ende dieses Kurses sind die Teilnehmer in der Lage, mit den wichtigsten Kennzahlen zu arbeiten und Massnahmen zur Steigerung der Produktivität umzusetzen. Umsätze und Erträge sollen durch mehr Effizienz und damit verrechenbare Stunden im Aftersales-Geschäft erhöht werden. Zu Ihrer Unterstützung erhalten Sie Checklisten, Beispiele und ein einfaches Excelsheet zur Berechnung und Überwachung der wichtigsten Kennzahlen.

> Kursdaten folgen

JANUAR

Formation turbo pour vendeur auto 2018, 10 jours

La communication avec l'autre, la conquête et la fidélisation de la clientèle ainsi que la technique de vente constituent l'essentiel de cette formation intensive. Il s'agit d'une

formation moderne, vivante, animée par des intervenants qui sont tous professionnels de leur branche.

> Du 29 janvier au 9 février 2018 à Paudex

Formation Turbo de conseiller de service à la clientèle (Réceptionniste) 2018, 10 jours

Apprendre à apprendre, la gestion du temps, le profil du métier, le marché automobile, la communication, la psychologie de vente, le processus après-vente, la correspondance téléphonique, la technique automobile, la prise de rendez-vous, la préparation du travail, la disposition d'atelier, l'ordre de réparation, le plan de service, les pièces de rechange, l'entretien de vente, le devis, la réception directe, le contrôle de qualité, la fidélisation, le droit, le marketing local, la publicité, le crossselling etc.

> Du 8 au 19 janvier 2018 à Paudex

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

FEBRUAR

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

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

> 27. und 28. Februar 2018, Bern

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

Retrouvez ces thèmes, et bien d'autres, dans la Business Academy en ligne.



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



WIE SETZEN SIE IN IHREM BETRIEB DIE GESETZLICHEN PFLICHTEN ZU ARBEITSSICHERHEIT UM?

Die Branchenlösung unterstützt rund 2700 Betriebe aus dem Auto- und Zweiradgewerbe bei der Umsetzung der gesetzlichen EKAS-Richtlinie 6508 zum Thema Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz.

Wir stellen Ihnen die notwendigen Hilfsmittel für die Umsetzung zur Verfügung wie branchenspezifische Checklisten, Kurse und vieles mehr. Informieren Sie sich jetzt unter www.safetyweb.ch.

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



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



Aktuelle regionale Veranstaltungen zur Aus- und Weiterbildung im Automobilgewerbe

AARGAU

Automobildiagnostiker

Informationsanlass Lehrgang 2018:
14. November 2017, 18.00 Uhr
Weiterbildungszentrum Lenzburg
> www.wbzlenzburg.ch

BERN

Automobildiagnostiker

Informationsanlass: 24. Oktober 2017
18.30 – 20.00 Uhr im Zimmer H129
Kursstart: Mittwoch, 15. August 2018
> **GIBB Bern**, www.gibb.ch

Automobildiagnostiker

IDM Thun und BZ Emme
Kursstart: August 2018
Informationsabende:
Bfe Burgdorf, 13. November 2017
18.30 Uhr, Mensa
IDM Thun, 16. November 2017
18.30 Uhr, Zimmer 118
> www.idm.ch

Betriebswirt im Automobilgewerbe

Informationsanlass: 31. Oktober 2017
18.30 – 20.00 Uhr, Zimmer H229
Kursstart: Freitag, 17. August 2018
> **GIBB Bern**, www.gibb.ch

Automobil-Werkstattkoordinator

Informationsanlass: 7. November 2017
18.30 – 20.00 Uhr, Zimmer H229
Kursstart: 17. August 2018
> **GIBB Bern**, www.gibb.ch

**Workshop Jugendliche & Eltern
Berufswelt Automobil und Transport**
15. November 2017, 14.00 – 17.30 Uhr
Mobilcity Bern, Wölflistrasse 5
Gebäude 9, Bern

**Workshop für Jugendliche, Eltern,
Lehrpersonen & Laufbahnberatende
Berufswelt Automobil und Transport**
16. November 2017, 14.00 - 17.30 Uhr
Mobilcity Bern, Wölflistrasse 5
Gebäude 9, Bern

Anmeldungen:
> www.fokus-technik.ch/anmeldung

Kundendienstberater

Kursstart: Mittwoch, 31. Januar 2018
> **GIBB Bern**, www.gibb.ch

Automobil-Verkaufsberater

Start Lehrgang August 2018
> **Mobilcity Bern**, www.agvs-upsa.ch

CHUR / ZIEGELBRÜCKE

Automobildiagnostiker

Anmeldeschluss: 29. März 2018
Lehrgangsstart: 24. August 2018
ibW Höhere Fachschule Südostschweiz, Chur
www.ibw.ch
Informationsabende:
15. März 2018, 19.00 Uhr,
Berufsschule Ziegelbrücke
16. März 2018, 19.00 Uhr
AGVS Ausbildungszentrum, Chur

HORW

Automobildiagnostiker und Automobil- Werkstattkoordinator

Start Vorbereitungskurs August 2018
AGVS Ausbildungszentrum Horw
> www.agvs-zs.ch

SOLOTHURN

Lehrstellenbörse

14. November 2017 ab 14 Uhr, OZ
Derendingen

ST. GALLEN

Automobildiagnostiker

Kursstart August 2018, neu mit Einführungstagen
AGVS Ausbildungszentrum St. Gallen
> www.agvs-abz.ch

THURGAU

Automobildiagnostiker

Lehrgangsstart August 2018
Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden
> eb.gbw.ch

WINTERTHUR

Informationsanlass Weiterbildungen im Automobilgewerbe

23. Oktober 2017, 19.00 - 20.30 Uhr,
STF Winterthur (STFW)

Kundendienstberater im Automobil- gewerbe

Start Lehrgang: 12. Januar 2018, STFW
> www.stfw.ch/akb

Betriebswirt im Automobilgewerbe

Start Lehrgang: 25. Oktober 2017, STFW
> www.stfw.ch/abwa

Automobildiagnostiker Automobil-Werkstattkoordinator

Start Lehrgang: 5./6. September 2018, STFW
> www.stfw.ch/ad
> www.stfw.ch/adwo

Automobil-Verkaufsberater

Start Lehrgang: 21. August 2018, STFW
> www.stfw.ch/aavb

ZÜRICH

Informationsanlass Weiterbildungen im Automobilgewerbe:

4. Oktober 2017 und 9. November 2017,
18.30 bis 20.30 Uhr, TBZ Zürich
> www.tbz.ch/weiterbildung/automobil-technik

Betriebswirt im Automobilgewerbe

Start nach neuem Konzept: 23. Februar 2018
TBZ Zürich
> www.tbz.ch/weiterbildung/automobil-technik

Lehrgang Fahrzeugrestaurator

Fachrichtung Automobiltechnik (2018)
Fachrichtung Carrosserie Lackiererei (2019)
Fachrichtung Carrosserie Lackiererei (2018)
Die nächsten Lehrgänge starten Anfang 2018
Anmeldungen und Informationen:
> www.fahrzeugrestaurator.ch

ROMANDIE

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entre- prise de la branche automobile

Séance d'information: 31.10.2017, 18h
Prochaine session: 18.04.2018 – 02.05.2020
Centre Patronal de Paudex

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Séance d'information: 14.11.2017, 18h
Prochaine session: 25.04.2018 – 27.11.2019
au Centre Patronal de Paudex

Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA

Séance d'information: 20.03.2018, 18h
Prochaine session: 10.09.2018 – 30.06.2019
au Centre Patronal de Paudex

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

Prochaine session 2018
Centre Patronal de Paudex
> www.romandieformation.ch

Aus den Sektionen

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



Handlungskompetenzorientierte Grundbildungen

Neuer Eignungstest: Was hat sich geändert?

Um die Jugendlichen für die neuen Anforderungen richtig zu selektionieren, wurde der Eignungstest für die technischen Grundbildungen angepasst und erfolgreich eingeführt. **Arnold Schöpfer und Sandra Nützi, AGVS**



Rauchende Köpfe: Jugendliche beim elektronischen Eignungstest in der Mobicity in Bern.

■ Nachdem der bisherige Eignungstest während über 20 Jahren den Jugendlichen zur schulischen Qualifikation in die verschiedenen Grundbildungen gedient hatte, musste er aufgrund der neuen handlungskompetenzorientierten Grundbildungen, die mit den ersten Lehrverhältnissen im August 2018 starten, überarbeitet werden. Die Inhalte wurden von einer externen Stelle überprüft, die in der Folge diverse Änderungsvorschläge anbrachte. Diese wiederum wurden anschliessend von der Arbeitsgruppe Eignungstest bearbeitet. Angepasst wurden primär die Wissensfragen und das Rechnen.

Eignungstest Thema	Zeit	Punkte
Kopfrechnen	08 min	07
Technisches Vorstellungsvermögen	33 min	30
Probleme lösen	18 min	12
Grafiken und Tabellen	07 min	05
PAUSE		
Rechnen schriftlich	35 min	33
Form und Raum	18 min	18
Textverständnis	15 min	20
Grammatik und Orthographie	02 min	05
Umfrage	01 min	

Beim neuen Eignungstest wird auf die Veränderungen der schulischen Kenntnisse Rücksicht genommen; so ergaben sich auch neue Punktezahlen für die einzelnen Teilgebiete. Das heisst, ab Herbst 2017 werden sich Jugendliche sowohl mit dem bisherigen Test mit einer Maximalpunktzahl von 150 Punkten als auch mit der neuen Version mit maximal 130 Punkten bewerben. Mit der neuen Punktzahl wurde auch die Einteilung in die drei Grundbildungen angepasst, neu reichen 90 Punkte für die Einteilung als Automobil-Mechatroniker aus.

Am 23. August 2017 wurde der neue Test zum ersten Mal von einer neunten Klasse von je zwölf Schülern der Sekundar- und Realstufe durchgeführt und analysiert. Die Resultate wurden für die Zeiteinteilung sowie für die Niveaueinteilung des neuen Eignungstests verwendet.

Dieser ist für die Deutschschweiz seit dem 29. August 2017 aktiv und wird für die Romandie und das Tessin auf Ende Oktober 2017 umgestellt.

Für den AGVS ist es nach wie vor wichtig, dass alle Jugendlichen, die in eine technische Grundbildung einsteigen, den Eignungstest absolviert haben und so für die schulische Einteilung einen zutreffenden Gradmesser haben. <

Punkteauswertung und Einteilung

Beurteilungsschlüssel bisher:

Automobil-Mechatroniker/-in PW/NF	EFZ ab 99 Punkte
Automobil-Fachmann/-frau PW/NF	EFZ 75 – 98 Punkte
Automobil-Assistent/-in	EBA 50 – 74 Punkte


Beurteilungsschlüssel neu:

Automobil-Mechatroniker/-in PW/NF	EFZ ab 90 Punkte
Automobil-Fachmann/-frau PW/NF	EFZ 65 – 89 Punkte
Automobil-Assistent/-in	EBA 41 – 64 Punkte

RIWAX[®]
beauty for cars



Car Wash



**Testen Sie jetzt die ultimative
Car-Wash-Produktpalette von der
Marktführerin und profitieren Sie
von unserem Einsteiger-Programm.**

GRATIS

- ✓ Erst-Befüllung für Testlauf
- ✓ Kostenübersicht über den Verbrauch (vorher & nachher)
- ✓ Reinigungs-Schulung in Ihrer Anlage
- ✓ Zusatz-Ausmessung der Anlage im ersten Jahr

Obligatorische Fünf-Jahres-Überprüfung

Kaufmännische Grundbildung auf der Höhe der Zeit

Die beruflichen Anforderungen im Autogewerbe sind einem steten Wandel unterworfen. Deshalb verlangt die Verordnung über die berufliche Grundbildung die periodische Überprüfung der Grundlagendokumente. Die aktuelle Analyse zeigt, dass die kaufmännische Grundbildung den Erfordernissen der Zeit entspricht. **Brigitte Hostettler, AGVS**

■ Seit Januar 2012 ist die Verordnung über die berufliche Grundbildung Kauffrau/Kaufmann in Kraft. Um den sich rasant ändernden Anforderungen der Arbeitswelt zu entsprechen, werden die Grundlagendokumente der kaufmännischen Grundbildung alle fünf Jahre überprüft. Die Schweizerische Konferenz der kaufmännischen Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (SKKAB) führte zusammen mit den verantwortlichen Ausbildungs- und Prüfungsbranchen die obligatorische Fünf-Jahres-Überprüfung durch, die Ende 2016 abgeschlossen wurden. Auf Lehrbeginn 2017 sind die Neuerungen in Kraft getreten.

Die Analyse hat gezeigt, dass die kaufmännische Grundbildung grundsätzlich den Erfordernissen der Zeit entspricht. Dies widerspiegelt sich auch in der Anzahl der neu gestarteten Lehrverhältnisse 2017 der Branche Automobil-Gewerbe und im Interesse von autogewerblichen Betrieben, die neue Kaufleute ausbilden möchten.

Die Ausbildung zum Kaufmann/Kauffrau EFZ findet an den drei Lernorten Betrieb, überbetriebliche Kurse (üK) und Berufsfachschule statt. Die branchenspezifischen Ausbildungsinhalte sind explizit auf die autogewerblichen Betriebe ausgerichtet und umfassen unter anderem folgende Leistungsziele:

- Verkaufsgespräche führen
- Produktkenntnisse
- Finanzierungsarten
- Import von Fahrzeugen
- Umgang mit Versicherungen
- Automobile Kennzahlen
- MWST im Automobil-Gewerbe
- Personalwesen

Aufgaben der Kaufleute in der Branche Automobil-Gewerbe

Für Kunden ist die Kauffrau respektive der Kaufmann die erste Ansprechperson am Empfang und am Telefon des Unterneh-



Kaufmännische Angestellte im Autogewerbe verfügen über das nötige Rüstzeug.

mens. Dabei unterstützen die Kaufleute den Verkauf und die Disposition in administrativen Belangen. Ebenso fallen Aufgaben im Marketing in ihren Zuständigkeitsbereich.

Im Kundendienstbereich übernehmen Kaufleute im Automobil-Gewerbe Arbeiten wie die Auftragsvorbereitung, die Ersatzteil-disposition, den Verkauf von Auftragserwei-

terungen und pflegen den Nachkontakt mit den Kunden. Für erbrachte Dienstleistungen und geliefertes Material erstellen sie Rechnung und führen die Kasse. Sie wickeln Garantie- und Versicherungsfälle ab und sind um die Qualitätssicherung besorgt. Die Vermietung von Fahrzeugen fällt auch in ihren Zuständigkeitsbereich.

In der betrieblichen Verwaltung sind die Kaufleute im Automobil-Gewerbe verantwortlich für die Organisation des Betriebs und für das Rechnungswesen. Sie kennen sich mit der Analyse von betrieblichen Kennzahlen aus und verfügen über Grundkenntnisse für die Führung eines Ersatzteillagers.

Kaufleute im Automobil-Gewerbe stehen täglich im Kontakt mit Mitarbeitenden aus Werkstatt, Ersatzteillager und Verkauf. Für ihre Vorgesetzten koordinieren sie Besprechungen, erstellen Vorlagen, besorgen Akten und führen bei Bedarf Protokoll. Im Personalwesen führen sie Arbeiten von der Rekrutierung bis zum Austritt aus.

Nutzen für die Unternehmung

Kaufleute im Automobil-Gewerbe sind vielseitig einsetzbar, da sie mit ihrem breiten Fachwissen die Branche von der Pike auf kennen. Mit der abgeschlossenen Grundbildung stehen ihnen die branchenspezifischen Weiterbildungen zum Automobil-Verkaufsberater BP, Kundendienstberater BP und zum Betriebswirt HFP im Automobilgewerbe offen.

Zudem gibt es ausserhalb der Branche andere vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten (Personalwesen, Marketing), die den autogewerblichen Betrieben von Nutzen sein können.

Kaufleute bleiben gefragt

Das Berufsfeld der Kaufleute reicht vom Beraten externer und interner Kunden über administrative Tätigkeiten bis zur branchenspezifischen Sachbearbeitung und ist von hoher Kundenorientierung geprägt. Mit ihren zukunftsgerichteten Fach-, Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen, verknüpft mit lebenslangem Lernen, können Kaufleute komplexe und anspruchsvolle Aufgaben im Dienstleistungsbereich bewältigen und mit den sich schnell ändernden Technologien Schritt halten. <

Bildungsverordnung 2011

(Stand 01.05.2017)

Dauer: 3 Jahre

Profil: • Basis-Grundbildung (B-Profil)
• Erweiterte Grundbildung (E-Profil)
oder E-Profil mit Berufsmaturität

Schulische Bildung: 1./2. Jahr = 2 Tage; 3. Jahr 1 Tag bzw. 2 Tage (Berufsmatur)

Überbetriebliche Kurse: 16 Tage

Abschluss: Eidg. Fähigkeitszeugnis «Kaufmann/-frau EFZ»

www.skkab.ch



Weitere Infos unter:

www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/berufliche-grundbildung/kaufmann-frau-efz-im-automobil-gewerbe



Bewährtes Modell: Die Ausbildung zum Kaufmann/-frau EFZ im Autogewerbe findet im Betrieb, in überbetrieblichen Kursen und der Berufsschule statt.



Umfrage: Zukunftstrends im Detailhandel

Unter dem Projekttitel «verkauf 2022+» führt Bildung Detailhandel Schweiz (BDS) zusammen mit den Ausbildungs- und Prüfungsbranchen eine Revision der beruflichen Grundbildungen im Detailhandel durch.

Am 13. Juni 2017 fand im Rahmen des BDS-Tag der Kick-off «verkauf 2022+» statt. Anlässlich dieser Veranstaltung sammelten die Teilnehmenden erste Ideen zu den künftigen Anforderungen an die Berufsleute im Detailhandel, zum veränderten Kundenverhalten, neuer Verkaufskanäle, zu neuen Kassensystemen usw. Diese Ideen wurden dann mit einer Zukunftsgruppe, bestehend aus Expertinnen und Experten der Branche, vertieft und konkretisiert. In einem nächsten Schritt sollen die gesammelten Zukunftstrends in der Branche plausibilisiert und gewichtet werden. Zu diesem Zweck führen BDS und die Ausbildungs- und Prüfungsbranchen eine Online-Umfrage bei den Unternehmen durch, die Mitarbeitende im Detailhandel beschäftigen und ausbilden.

Zielpublikum der Online-Umfrage sind Mitarbeitende der mittleren und oberen Führungsstufe respektive Inhaberinnen und Inhaber von Betrieben und Unternehmen, die sich mit strategischen Fragen des Unternehmens auseinandersetzen.

Die anonymisierte Befragung der Betriebe startete Mitte September und dauert bis zum 13. Oktober 2017. Der Fragebogen besteht aus geschlossenen Fragen. Die Beantwortung nimmt circa 20 bis 30 Minuten in Anspruch und kann nicht unterbrochen werden.

Sie gelangen wie folgt zur Umfrage:
<http://www.bds-fcs.ch/home/>

Auf der Startseite erscheint das Logo «Verkauf, Vente, Vendita 2022+». Klicken Sie auf den Link unterhalb des Logos und Sie gelangen auf die virtuelle Umgebung von Konvink. Wählen Sie «Online-Umfrage» an und Sie gelangen zum Umfragelink.

Wir bitten Sie, sich an der Umfrage zu beteiligen, damit die Interessen des Automobilgewerbes in die Reform der Grundbildungen der Detailhandelsassistenten/innen EBA und Detailhandelsfachleute EFZ einfließen.

Die Auswertung der Online-Befragung und das weitere Vorgehen werden auf der Kommunikationsplattform Konvink publiziert.

Weitere Informationen

Bildung Detailhandel Schweiz BDS:
• www.bds-fcs.ch

Autoberufe:

- www.autoberufe.ch/de/berufsbildung/berufliche-grundbildung/detailhandelsfachmann-frau-efz-autoteile-logistik
- www.autoberufe.ch/de/berufsbildung/berufliche-grundbildung/detailhandelsassistent-eba-autoteile-logistik

«Garagistenzmorge» bei der Tradintek Special Cars SA in Morges

Marathon mit Ziel Jordanien

Wir schreiben das Jahr 2010. Die Schweiz und König Abdullah II. von Jordanien unterzeichnen ein Abkommen für die Lieferung von 144 Ambulanzfahrzeugen. Der Zuschlag geht an ein Westschweizer Unternehmen: Tradintek Special Cars SA. Ein fantastisches Abenteuer geht im August 2017 mit der Lieferung der letzten Fahrzeuge zu Ende. Rückblick auf einen Marathon, der fast zwei Jahre gedauert hat. **Jean-Pierre Pasche**, Redaktion



Produktionsleiter Stéphane Weiss vor einem der letzten Ambulanzfahrzeuge, das die Montagehalle in Morges in Richtung Naher Osten verlässt.

■ Im Jahr 2010 ahnte niemand, dass ein Westschweizer Unternehmen die Ausschreibung für die Lieferung von 144 Ambulanzfahrzeugen für Jordanien gewinnen würde. Tradintek Special Cars SA gab es zu dieser Zeit noch nicht. Die Firma wurde erst 2013 gegründet. Sie besteht aus zehn Mitarbeitenden; einer davon ist der Produktionsleiter Sébastien Weiss. Im Lauf verschiedener Diskussionen und Sitzungen konkretisiert sich das Projekt. Das Pflichtenheft enthält ein wesentliches Element: Die Basis der Fahrzeuge bildet der Mercedes Sprinter, entweder als 4x2 oder als 4x4. Diese konkrete Forderung stellt die Behörde für Zivilschutz in Jordanien. Die Ausstattung muss europäischen Normen entsprechen und gleichzeitig Schweizer Qualität aufweisen. Insgesamt werden fortan 14 der 144 Fahrzeuge mit einer speziellen Ausstattung ausgerüstet.

Polizei, Feuerwehr, ballistischer Schutz

Was für ein Unternehmen ist Tradintek Special Cars SA? Die Firma ist im Bereich Spezialfahrzeuge tätig. Ihr Mutterhaus, Tradintek SA, hat ihren Sitz in Genf und ist auf medizinisches Material spezialisiert, sei es für die Ausrüstung von Ambulanzen oder von Polizeifahrzeugen und Kleinalarmwagen der Feuerwehr. Ausserdem ist sie im Bereich des ballistischen Schutzes (Türverstärkung, kugelsichere Westen, Schutzplatten, Schutzschilder) tätig. Videoüberwachungssysteme für Fahrzeuge bilden den dritten Tätigkeitsbereich. Konkret handelt es sich dabei um integrierte Kameras mit ANPR-System, die zur Nummernschilderkennung dienen. Sie bestehen aus Infrarotsensoren, einer Kamera und einer Übersichtskamera zur Aufnahme der Gesamtszene. Das aufgenommene Nummernschild wird mit einem zentralen Register abgeglichen. So können Fahrzeuge identifiziert werden, die gestohlen oder ohne

Versicherungsschutz in Verkehr gebracht wurden. Die unauffälligen Kameras werden hinten am Fahrzeug angebracht.

Das Projekt erfordert Schweizer Präzision

Das Projekt Jordanien war ein gemeinsames Werk des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco), einer Gruppe von Beratern und Tradintek Special Cars SA, deren Produktionsleiter Stéphane Weiss nun über das Abenteuer berichtet: «Wir wurden als Spezialist im Bereich Herstellung beigezogen. Jede Sitzung hatte neue Änderungen zur Folge, wir arbeiteten an den Details der Ausstattung. Das gesamte Projekt entwickelte sich also nach und nach.» Die einzige zwingende Bedingung lag in der Einhaltung der zu Projektbeginn festgelegten Fristen. «Wir erstellten also einen Zeitplan, damit wir die Liefertermine für die 144 Fahrzeuge in Tranchen à 30 Stück einhalten konnten – das Ganze mit zehn Mitarbeitenden.» Neben der Einhaltung der Termine lag die oberste Priorität in der Herstellung von Fahrzeugen mit Schweizer Qualität. Weiss: «Dies führte dazu, dass uns nicht viel Zeit blieb, um uns mit anderen Projekten zu beschäftigen. Nur ein oder zwei Polizeifahrzeuge, die einfacher herzustellen sind als Ambulanzen, konnten wir liefern. Was uns von anderen Schweizer Herstellern unterscheidet, ist die Tatsache, dass wir das gesamte Fahrzeug von A bis Z bauen.»

Fünf Fahrzeuge gleichzeitig

Die Fahrgestelle oder Transporter wurden der Firma direkt vom Hersteller geliefert. Anschliessend begannen die ersten Vorbereitungsarbeiten am Fahrzeug mit Verstärkungspunkten sowie alle Arbeiten, die vor dem Anbringen von Wänden, Dach, Boden und Innenausstattung erfolgen müssen. Weiter ging es mit den elektrischen Anschlüssen, bevor sämtliche Vorbohrungen und Verstärkungen gemacht wurden «Danach bestellten wir unser eigenes Material für die Innen- und die restliche Ausstattung und brachten die verschiedenen Teile an, auch die elektrische Verkabelung», schildert Weiss. Die Herstellung eines Fahrzeugs dauerte rund zwei Wochen. «In unserer Werkstatt können wir fünf Fahrzeuge gleichzeitig zusammenbauen. Sie verlassen die Werkstatt nie. Alle an der Herstellung beteiligten Spezialisten kommen zu uns in die Werkstatt», ergänzt er. Denn: «Wir müssen perfekte Fahrzeuge liefern.» Somit erforderte jede Etappe höchste Präzision. Im Rahmen der Bestellungen des Zubehörs waren die Mitarbeiter für die komplette Logistik verantwortlich. Die Innenausstattung musste angepasst und die Ausrüstung sorgfältig installiert und getestet werden. «Den Siebdruck am Fahrzeug führen wir ebenfalls selber aus.»

Die Fahrzeuge unterliegen sehr strengen Normen, die es bei der Herstellung zu beachten galt. Jedes Fahrzeug wurde mit Defibrillator, Beatmungsgerät, Absaugsystem, Tragbahre, Rollstuhl, Einsatzrucksack usw. ausgestattet. «Beim Verkauf sind unsere Fahrzeuge vollständig ausgerüstet. Sämtliche Geräte werden vor der Auslieferung getestet und uns mit einem Zertifikat geliefert.

Nach der Fertigstellung und der Kontrolle der Fahrzeuge brachten wir eine Plombierung und einen Sicherheitsaufkleber an. So konnten wir nach der Ankunft der Ambulanzen in Jordanien prüfen, ob noch alles versiegelt ist», so Weiss weiter. Die Lieferung erfolgte per Lastwagen bis nach Antwerpen. Dort wurden die Fahrzeuge auf Schiffe verladen und bis nach Akaba, dem einzigen Hafen in Jordanien, gebracht. «Wir betreuen das Projekt vom Anfang bis zum Ende. Das ist mit sorgfältiger Planung und Disziplin verbunden.»

Nach der Übergabe der Ambulanzfahrzeuge an die Behörde für Zivilschutz in Jordanien erfolgte der Unterhalt sowohl der Fahrzeuge als auch der Ausstattung durch lokale Vertreter. «Wir



Die Innenausstattung ist auf den Mercedes Sprinter ausgerichtet.



AQUARAMA[®]
SWISS
CAR WASH SYSTEM
ferrum
WASCHTECHNIK

... der perfekte Partner, wenn es um profitable Auto-Waschanlagen geht!

AQUARAMA Swiss AG · 5036 Oberentfelden · 062 738 31 00 · www.aquaramaswiss.ch



Die Tradintek in Morges bietet auch Umbauten für Fahrzeuge von Polizei und Feuerwehr an.

verfügt über entsprechende Partner in Jordanien, deren Arbeit wir überwachen.»

Einhaltung der Normen als Qualitätslabel

Man unterstand dabei verschiedenen Normen: ISO 9001, 14001, 18001 und NATO AGAP 2110. Jedes Fahrzeugmodell musste einer Zulassungsprüfung und einem Crashtest unterzogen werden, um die Zertifizierung EN 1789 zu erhalten. Dieses Vorgehen ermöglichte es, die Widerstandsfähigkeit der Befestigungspunkte und der Sitze sowie die Distanz zwischen den Sitzen und der Tragbahn zu kontrollieren. Die Befestigungen, Scharniere und auch das Elektromaterial mussten einer Norm entsprechen. «So darf zum Beispiel das Material eines Mercedes Sprinter nicht in einen Fiat Ducato oder einen Volkswagen Crafter eingebaut werden. Jedes Fahrzeug benötigt eine eigene Zulassung für seine Ausstattung. Ohne Zulassung darf das Material nicht eingebaut werden. Durch dieses Vorgehen heben wir uns von gewissen in anderen Ländern hergestellten Konstruktionen ab», so Weiss. Das Material besteht häufig aus tiefgezogenem ABS (Acrylnitril-Butadien-Styrol-Copolymere). Dadurch ist es äusserst widerstandsfähig und einfach zu reinigen. Das Gewicht eines Fahrzeugs entspricht dem eines Transporters von bis zu 3,5 Tonnen. Nur wenige Ambulanzfahrzeuge weisen ein Gewicht von 5 Tonnen auf. Die grösste Nachfrage besteht für den Mercedes Sprinter und den Volkswagen Crafter.

Herstellung anderer Spezialfahrzeuge

Wie bereits erwähnt, bietet Tradintek Special Cars SA auch Polizeifahrzeuge an. «Auch für dieses Angebot verfügen wir über unterschiedliches Material. Welche Ausführung eingebaut wird, hängt von der Bestellung des Fahrzeugtyps ab: Einsatzfahrzeug, Wagen für den Gefangenentransport usw. Jede Anfrage ist anders. Dank unserem Know-how im Bereich Spezialfahrzeuge können wir diesen Anforderungen gerecht werden», betont der Firmen-

chef. Neben dem beschriebenen Typ von Ambulanzfahrzeug kann die Tradintek auch andere Typen liefern. Diese können in drei Kategorien unterteilt werden: A für Limousinen oder Krankentransportfahrzeuge, B für Einsatzfahrzeuge mit minimaler Ausstattung und C – dazu gehören die Ambulanzen für Jordanien – für vollständig ausgestattete Notfalleinsatzfahrzeuge. In der Schweiz ist die Kategorie C der Standard. Heute müssen Rettungssanitäterinnen und Rettungssanitäter stehend arbeiten und sich rund um den Patienten bewegen können. Die Zeiten, in denen sie kniend in einem Kombi arbeiten mussten, der in eine Ambulanz umgewandelt worden sind, sind vorbei. <



Tue Gutes und spricht darüber: Ein Sticker verweist auf die Herkunft der Ambulanz.

Das Projekt im Überblick

- 2010:** Unterzeichnung eines Abkommens zwischen der Schweiz und Jordanien für die Lieferung von 144 Ambulanzfahrzeugen. Budget: 16 Millionen, wovon 8 Millionen von der Schweiz übernommen werden
- 2013:** Gründung von Tradintek Special Cars SA in Morges
- 2015–2017:** Herstellung der 144 Ambulanzfahrzeuge durch Tradintek Special Cars SA
Anzahl Mitarbeitende: 10 Personen
Herstellung: pro Fahrzeug 2 Wochen,
5 Fahrzeuge können gleichzeitig hergestellt werden
- 2016–2017:** Lieferung der 144 Ambulanzfahrzeuge an die Behörde für Zivilschutz in Jordanien

VW

Audi

SEAT

ŠKODA



Ihr Spezialist für Wartung und Reparaturen der Marken:
Volkswagen, Audi, SEAT und ŠKODA

Starten Sie sicher in den Winter.

Winter-Check
für alle Automarken

nur Fr. **49.-**



Jetzt bei Ihrem stop+go Partner in Ihrer Region: www.stopgo.ch

HINTER UNS LIEGEN **15 JAHRE**
ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT.



Besuchen
Sie uns!
Auto Zürich Car Show
02. - 05.11.2017



Erfolg bedeutet für uns langjährige Zusammenarbeit und Loyalität. Nach 100'000 Kunden- und Partnerbesuchen, 1'000'000 erstellten Policen und 350'000 regulierten Schadenfällen feiern wir nun unser 15-jähriges Bestehen. Für Ihr Vertrauen in unsere Produkte und Services möchten wir uns herzlich bedanken. Gerne stehen wir Ihnen unzählige weitere Jahre mit unseren vielseitigen Dienstleistungen zur Seite!

© Quality1 AG, Bubikon, 9/2017



AutoEnergieCheck

Energiestädte an Kooperation mit Autogewerbe interessiert



Der AEC ist eine willkommene Ergänzung für die Energiestädte. Das Engagement der AGVS-Garagisten zugunsten der Nachhaltigkeit kann auch im Portfolio der Energiestädte punkten. Denn: Mit dem AEC wird dem Umweltgedanken des Individualverkehrs Rechnung getragen. Verschiedene Events beweisen die gute Kooperation. **Tatjana Kistler**, Redaktion

■ «Inzwischen konnte ich schon einige Energiestädte vom AEC überzeugen», nimmt Karl Baumann, beim AGVS für Arbeitssicherung und Umwelt verantwortlich, die frohe Botschaft vorweg: «Sie können mit diesem Angebot etwas für den modernen Individualverkehr in ihrer Stadt oder Gemeinde tun», fasst er die positiven Rückmeldungen zum Nachhaltigkeitsprogramm der AGVS-Garagisten zusammen.

Drei Akteure arbeiten zusammen

Der AGVS hilft den Energiestädten, einen Event unter Einbindung eines AEC-Garagisten anzudenken und zu organisieren. «Wir führen die Verhandlungen und schliessen eine Vereinbarung mit den Organisatoren ab. Anschliessend informieren wir die örtlichen AEC-Garagisten, die diesen Event durchführen», erörtert Baumann das Vorgehen. Die Kosten für solch einen Event werden jeweils von allen drei Organisationen – AGVS,

Garagist, Energiestadt – getragen. Jüngst verzeichnete die Garage Gisler AG aus Erstfeld mit ihrem Auftritt am Energiestadtfest Erstfeld sowie die Autohaus Hard AG in Langenthal schöne Erfolge. Ausserdem waren AEC-Partner anlässlich der europäischen Mobilitätswoche im Einsatz. <

Europäische Mobilitätswoche

Jeweils im September findet die europäische Mobilitätswoche statt. Seit ihrer Einführung 2002 hat sie sowohl in Europa als auch weltweit stetig an Bedeutung gewonnen. 2016 stellte die Kampagne einen neuen Teilnehmerrekord auf: Im Verlauf der Woche organisierten 2427 Städte aus 51 Ländern Aktivitäten. Jede europäische Mobilitätswoche konzentriert sich auf ein bestimmtes Thema, das mit nachhaltiger Mobilität zu tun hat. Dieses Jahr lautet das Thema «saubere, gemeinsam genutzte und intelligente Mobilität».

Energiestadtfest in Erstfeld

Garage Gisler AG als AEC-Experte am Energiestadtfest Erstfeld

Unter dem Motto «Erstfeld auf dem Weg zur 2000-Watt-Gesellschaft» war Garagist Walter Gisler am 9. September am Energiestadtfest Erstfeld mit dem AEC-Programm vertreten.

AEC im Praxistest

Gisler informierte zuerst über die Leichtlaufreifen, bevor er den AEC anhand eines Zertifikats erklärte. Schliesslich konnte sich die Bevölkerung mit Schubkarren vom Energiesparpotenzial überzeugen, das der AEC aufzeigt: In zwei Schubkarren – einmal mit wenig Luft, einmal mit viel Luft im Pneu – mussten Waren transportiert werden. Der Unterschied des Energieaufwands war augenfällig. «Ein absolut gelungener Auftritt», fasst Karl Baumann vom AGVS den Auftritt der Garage Gisler zusammen. <



Garagist Walter Gisler erklärt am Energiestadtfest das AEC-Zertifikat.

Die Region Solothurn zelebriert die Mobilität «für die ganz Familie»

Jura-Garage Oliver Frei und Gysin + Gerspacher AG im Einsatz

Im September fanden im Rahmen der europäischen Mobilitätswoche der vierte Solothurner/Zuchwiler und Grenchner Mobilitätstag statt.

Den AEC besungen

Unter dem Motto «Es fägt für die ganz Familie!» waren am Wochenende vom 15. und 16. September in Grenchen die AEC-Partner Jura-Garage Oliver Frei aus Bettlach sowie in Solothurn/Zuchwil die heimische Gysin + Gerspacher AG im Einsatz.

Schliesslich erhielt die Jura-Garage Oliver Frei am Event in Grenchen eine besondere Widmung. Ein Sänger hielt die Bedeutung des AEC-Stands folgendermassen fest:

***Goht z viel Moscht und Gäld grad weg,
mach bim Frei en Autocheck!***

***Time to say goodbye
viel Geld und CO₂?
Dann geh zu Auto Frei.***

***Time to say goodbye,
min grosse Verbrauch vo CO₂,***

***au d Kasse leert sich nüm, ou nei, -
bi drum gsi bi grad bi de Garage Frei.***

***Haben Sie es nun gecheckt,
was da in dem Check drin steckt?***

Mobilitätstag Langenthal

Die Autohaus Hard AG bringt AEC-Kompetenz nach Langenthal

Die Langenthaler Bevölkerung wird für umweltfreundliche, effiziente und nachhaltige Formen der Mobilität sensibilisiert – dies die Zielsetzung des diesjährigen Langenthaler Mobilitätstags. Im Dienste des AEC war die einheimische Autohaus Hard AG von Ernst Grogg und seinem Team unterwegs. <

Eine Aussenperspektive auf den AEC: Ramona Schoch

Frau Schoch, was halten Sie davon, dass das Autogewerbe sich für die CO₂-Reduktion einsetzt?

Ramona Schoch: Das finde ich gut! Wenn nicht der AGVS, wer sonst? Es fahren heute so viele Autos auf den Strassen, da finde ich es wichtig, den CO₂-Ausstoss zu reduzieren.



Das Alias des AEC-Botschafters Dario Colonia und die Autohaus Hard AG: Mobilität von morgen.

AEC-Newcomer August 2017: Garage Kramer, Schachen LU

«Das Konzept macht Sinn»

■ tki. «Wir führten den AutoEnergieCheck früher sporadisch durch», erinnert sich Ernst Kramer an die Anfänge der Zusatzdienstleistung der Garage Kramer in Schachen. «Doch jetzt, da auch mein Sohn im Betrieb arbeitet und wir grössere Kapazitäten haben, beschlossen wir, den AEC konsequent bei jedem Fahrzeug durchzuführen», so der Garagist, der sich über die Auszeichnung als AEC-Newcomer des Monats August freut. Betreffend der acht im August durchgeführten AEC zeigt sich der Inhaber der freien Werkstatt jedoch selbstkritisch.

Dem Kunden etwas mit-, der Umwelt etwas zurückgeben

Trotz der Tatsache, dass der letzte Monat wegen der Ferienzeit ruhig war, habe man Luft nach oben. «Wir wollen am AEC festhalten, denn das Konzept macht Sinn und entspricht unserer Firmen- und Lebensphilosophie», so der Geschäftsführer, der auch eine Elektrotankstelle und E-Fahrzeuge in seiner Angebotspalette führt. «Und wir haben Son-

nenkollektoren auf dem Werkstattdach», ergänzt der Garagist. Als Familienbetrieb mit Geschäftsführerpaar Ernst und Yolanda Kramer und Sohn Serge Kramer, der die Ausbildung zum Automobil-Mechatroniker absolviert, sei der AEC ausserdem eine Chance, mit

den Kunden eine Vertrauensbasis aufzubauen und ins Gespräch zu kommen. «Der AEC bietet eine Möglichkeit, unseren Kunden zu zeigen, dass wir um ihre Sicherheit auf der Strasse besorgt sind und erst noch helfen wollen, einige Franken beiseitezulegen.» <



Schwört auf Nachhaltigkeit und den AEC: Ernst Kramer von der Garage Kramer im luzernischen Schachen.

Autofit

20 Jahre Erfolgsgeschichte

Autofit ist mit gut 280 Partnern eines der grössten Multimarken-Netzwerke der Schweiz – und kann heuer auf das 20-jährige Bestehen zurückblicken. Sascha Vogel, Konzeptverantwortlicher der Hostettler Autotechnik AG, erklärt die Erfolgsfaktoren. *Tatjana Kistler, Redaktion*

■ **Herr Vogel, Autofit profiliert sich mit neutralen Dienstleistungen. Wie ist damit dem Garagisten mit Markenprofil geholfen?**

Dem Partner ist vor allem damit geholfen, dass er sich als Partner für alle Marken profilieren kann. Dank unserer technischen Hotline können wir dem Garagisten bei jedem markenspezifischen Problem weiterhelfen.



Sascha Vogel.

Sie nennen die Ihnen angeschlossenen Garagisten nicht Kunden, sondern Partner. Wer hat das Zeug zum Partner?

Als Partner kommt grundsätzlich jeder Garagist infrage, der nach unserem Leitfaden persönlich, kompetent und fair arbeitet und die Grundvoraussetzungen eines seriösen Garagenbetriebs mitbringt.

Überhaupt wirbt Autofit mit seinem nahbaren Gesicht: Wie setzen Sie die persönliche Note als eines der grössten Garagenkonzepte der Schweiz um?

Indem wir als Hostettler Autotechnik AG sowie der Partner als Autofit-Garage grosse Transparenz bieten. Der Kunde weiss, was an seinem Auto gearbeitet wird und welche Kosten dadurch anfallen.

Wo gibt es noch potenzielle Autofit-Garagenpartner?

Potenzial sehen wir in den Einzugsgebieten unserer Filialstandorte. Wir möchten allen unseren Kunden das gleiche Leistungspaket anbieten können. Dazu gehört auch die Materiallieferung durch unseren kompetenten und effizienten Schnellservice.

Kritische Stimmen bevorzugen die Unterstützung von Markenimporteuren gegenüber einem Garagenkonzept.

Das eine schliesst das andere nicht aus. Wer sich breiter abstützen möchte als nur auf eine Marke, ist vor allem auf technische Informationen zu Fremdmarken angewiesen. In diesem Bereich kann ein Garagenkonzept nützlichen Support bieten.

Der Wettbewerbsdruck macht vor Garagenkonzepten nicht halt. Wie wappnet sich Autofit für die Zukunft?

Wir sehen dies als Chance und Ansporn, uns täglich zu verbessern. Wir versuchen, den Kunden in allen Belangen professionell zu unterstützen. Selbstverständlich lassen wir ihm aber seine unternehmerische Freiheit.

Nun darf auf das 20-jährige Bestehen von Autofit angestossen werden – mit welchen Wünschen stossen Sie an?

Auf mindestens genauso viele weitere erfolgreiche Jahre! Wir werden das Autofit-Konzept weiter stärken – im Auftritt als Marke und durch den kontinuierlichen Ausbau der Dienstleistungen. <



Bei Autofit wird auf persönlichen Kontakt wert gelegt.

Persönlich, kompetent, fair: 280 Garagen feiern Autofit

pd. «Persönlich. Kompetent. Fair» – so lauten die Markenzeichen von Autofit. Seit 20 Jahren sind Autofahrer bei den 280 Partnern des Netzwerks willkommen – egal, welche Marke sie fahren oder wie alt das Auto ist. Aufgrund der Unabhängigkeit der Fahrzeughersteller bietet Autofit neutrale Dienstleistungen, die gezielt auf die Kundenbedürfnisse eingehen.

Wissen immer aktuell

Dank ihrer übersichtlichen Grösse bieten Autofit-Garagen einen sehr persönlichen Service. Die Mechaniker gehen auf die Anliegen der Kunden ein und suchen nach der optimalen Lösung für die Fahrzeugtypen. Zu diesem Zweck verfügen alle Profis von Autofit über eine fundierte Aus- sowie eine gezielte Weiterbildung. Dank der Zugehörigkeit zum Netzwerk verfügen sie zudem über Zugang zu aktuellsten technischen Informationen und Diagnose-

techniken, zu effizienten Arbeitsmitteln und Werkzeugen. Autofit setzt finanzielle Mittel für faire Preise und professionelle Leistungen ein. Das beginnt beim Kostenvoranschlag, geht über die Einhaltung der Termine, qualitativ hochstehende Reparaturleistungen und endet bei der umweltgerechten Entsorgung von Abfall und Sondermüll.

Hostettler als Drehscheibe

Unabhängig, welche Marke oder Preisklasse: Autoproduzenten stellen heute nur noch rund 20 Prozent ihrer Teile selber her. Die Mehrheit aller Komponenten wird von hochspezialisierten Zulieferern entwickelt und fabriziert. Mit diesen Firmen arbeitet die Hostettler Autotechnik AG seit Jahren direkt und partnerschaftlich zusammen. Als Konsequenz gelangen bei Autofit nur die Original- oder Ersatzteile in gleichwertiger Qualität zum Einsatz.

120 000 Teile für 12 000 Typen

In den zwölf Auslieferungslagern in der ganzen Schweiz stehen über 120 000 Ersatz- und Verschleisssteile für mehr als 12 000 verschiedene Automodelle auf Abruf bereit. Der bewährte Service mit mindestens zwei Lieferungen pro Tag sorgt dafür, dass Autofit-Garagen die richtigen Komponenten und Werkzeuge zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort haben.

Vorteile für Garagen und Kunden

Autofit-Partner halten sich durch regelmässige Schulungen fachlich auf dem aktuellsten Stand. Das technische Informationssystem gewährt den einfachen Zugriff auf die Ersatzteile der Hostettler Autotechnik AG wie auf die aktuellsten Wartungsdaten. Zudem garantiert das Gesetz, dass Besitzer ihre neuen Autos ab dem Kauftag in jeder Garage warten lassen können.

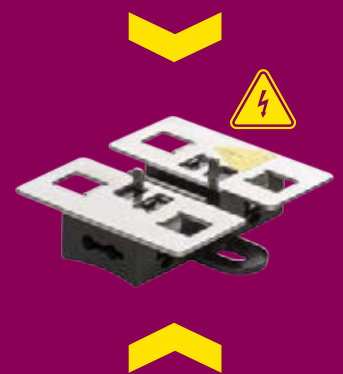
MARDER STOP & GO®



**WIR SIND
MARDERABWEHR**

HOCHSPANNUNG IN REKORDZEIT

**Schraubst
Du noch
oder klickst
Du schon?**



Jetzt erhältlich!

**Die STOP&GO
Hochspannungs-Innovation
mit raffinierter
Schneidklemmtechnik**



www.stop-go.de

Drei Fragen an den neuen Hostettler-Geschäftsführer Martin Schmied

«Habe Benzin im Blut»



Martin Schmied.

■ Martin Schmied, Ex-Tesla- und Harley-Manager, übernahm Anfang September bei der Hostettler Autotechnik AG den Sitz des Geschäftsführers.

Herr Schmied, Hand aufs Herz: Als ehemaliger Tesla-Schweiz-Chef haben Sie an der Ablösung des Verbrennungsmotors gearbeitet. Nun verkaufen Sie Ersatzteile – ein

Paradigmenwechsel?

Martin Schmied: Überhaupt nicht! Im Gegenteil: Auch Elektromobile müssen unterhalten werden. Persönlich bin ich überzeugt, dass in Zukunft viel mehr Elektroautos auf unseren Strassen unterwegs sein werden. Wir von der Hostettler Autotechnik AG stellen sicher, dass sich unsere Kunden und Partner auch mit dieser neuen Technologie bestens auskennen und dadurch unsere Endkunden jederzeit mit den richtigen Produkten oder den passenden Dienstleistungen bedient werden.

Was reizt Sie an der Aufgabe als Geschäftsführer der Hostettler Autotechnik AG?

Das Fachgebiet Logistik hat mich schon im Studium sehr interessiert. Danach arbeitete ich einige Jahre als Unternehmensberater im Bereich Supply Chain. Themen wie Digitalisie-

rung, «Just in Time»-Belieferung oder Optimierung der Logistik reizen mich. Damit kann ich mich künftig intensiv auseinandersetzen. Ferner habe ich Benzin im Blut und liebe alles, was zwei oder vier Räder hat. Auch diesbezüglich treffe ich bei der Hostettler Autotechnik AG auf den idealen Arbeitgeber.

Bei welchen Punkten greifen Sie noch bis Ende Jahr zum Schraubenschlüssel?

Die Hostettler Autotechnik AG ist in einem sehr dynamischen Umfeld tätig und einige interessante Projekte und Themen stehen an. Mein primäres Ziel bis Ende Jahr wird es sein, unsere Mitarbeitenden darauf auszurichten, die Herausforderungen gemeinsam anzupacken und Projekte umzusetzen. Ich freue mich sehr, an der Hostettler Erfolgsgeschichte mitarbeiten zu dürfen. <



Der Audi A5 Sportback g-tron und der Audi A4 Avant g-tron: Mit diesen beiden Fahrzeugen will Audi in der Gas-Mobilität neue Massstäbe setzen.

Gasmobilität – Reportage aus Ingolstadt

Die grösste Chance –

Es wird wärmer in der Schweiz. Die Folgen sind heute schon spürbar: in Form von abschmelzenden Gletschern, Trocken- und Hitzeperioden oder Bergstürzen wie zuletzt in Bondo im Kanton Graubünden. Die Klimaerwärmung beschäftigt auch die Automobilindustrie, die nach Antworten auf die CO₂-Problematik sucht. Am Beispiel Audi. **Sandro Compagno**, Redaktion

■ Es ist eine illustre Hundertschaft, die sich an diesem frühen Morgen im September am Flughafen Zürich eingefunden hat: Importeure, Tankstellenbetreiber, Garagisten, Wissenschaftler, Journalisten und Kader der Gasversorger. Eingeladen haben der Verband der Schweizerischen Gasindustrie (VSG) und Audi: Ziel der Reisegruppe ist Ingolstadt,

Hauptsitz und grösste Produktionsstätte der Marke mit den vier Ringen. 44 000 Mitarbeitende produzieren im Drei-Schicht-Betrieb mehr als eine halbe Million Fahrzeuge im Jahr.

Zwei neue Mittelklassewagen von Audi sind der Grund, wieso sich diese Reisegruppe in aller Herrgottsfrühe auf den Weg macht. «Boarding completed» heisst es um 6.37 Uhr – dann hebt die Fokker 100 der Helvetic Airline ab zu ihrem knapp 40-minütigen Hüpf nach Bayern. Ingolstadt ist das Ziel und die jüngste Grossstadt Deutschlands. Die CSU regiert seit 1972 ununterbrochen, der FC spielt seit dieser Saison der 2. Bundesliga, die Arbeitslosenquote beträgt 3 Prozent, 135 000 Menschen leben in Ingolstadt, Tendenz steigend – «auch wenn wir auf das Grossstadt-Feeling noch warten», wie die Audi-Mitarbeiterin später bei der Werksbesichtigung scherzt.

Auf dem Rundgang durch die Produktionshallen fällt immer wieder das Wort «Nachhaltigkeit»: sei es durch Vermeidung von Abfällen, durch Recycling, durch saubere Energie und durch neue Modelle mit den Namen e-tron oder g-tron für Elektro und Gas. Der Audi A4 Avant g-tron und der Audi

A5 Sportback g-tron sollen neue Massstäbe setzen.

Noch sind CNG-betriebene Fahrzeuge (CNG steht für «Compressed Natural Gas») eine fast vernachlässigbare Grösse. In der Schweiz sind aktuell nur rund 12 000 gasbetriebene Fahrzeuge unterwegs – 0,2 Prozent des gesamten Motorfahrzeugbestandes. Dabei gibt es gute und vor allem bekannte Gründe, die für ein gasbetriebenes Auto sprechen:

«Alles, was uns in der CO₂-Problematik hilft, ist willkommen.»

François Launaz, Präsident auto schweiz

- Gas ist günstiger als Benzin oder Diesel.
- Gas verbrennt sauberer und erzeugt fast keinen Russ.
- Und die Verbrennung von Gas verursacht rund 20 Prozent weniger des klimaschädlichen CO₂ als Benzin oder Diesel. Im Betrieb mit reinem Biogas lässt es sich sogar völlig klimaneutral fahren.



VSG-Direktorin Daniela Decurtins und Andreas Burgener (r.) begutachten den A5 g-tron.



oder die letzte?



Das Chassis eines A4 g-tron mit seinen beiden Gastanks im Heck.

Und da will man bei Audi ganz vorne mitmischen. «Vorsprung dank nachhaltiger Mobilität» steht auf dem Programm des Events, in Anlehnung an den Audi-Claim «Vorsprung dank Technik». Nur: Solange unklar ist, in welche Richtung sich die Industrie bewegt, ist das mit dem Vorsprung ein zweiseitiges Schwert. «Niemand weiss, wohin die Reise geht», sagt François Launaz, Präsident von auto schweiz, «aber alles, was uns in der CO₂-Problematik hilft, ist willkommen.» Ab 2020 wird in der EU (und auch in der Schweiz) der CO₂-Grenzwert für neue Personwagen schrittweise auf 95 g/km gesenkt. Bei Überschreitung drohen Sanktionszahlungen im dreistelligen (!) Millionenbereich.

Und als wäre das nicht Herausforderung

genug: Der neue Messzyklus «Worldwide Harmonized Light-Duty Vehicles Test Procedure» (WLTP) dürfte nach Einschätzung von François Launaz dazu führen, dass die ermittelten CO₂-Emissionen um 5 bis 7 Prozent steigen...

«Die Chancen für die Gasmobilität waren nie so gut», findet Reiner Mangold, Leiter nachhaltige Produktentwicklung bei Audi und grosser Befürworter von CNG als Energieträger. Mangold spricht das Thema Diesel an: «Leider kann diese Diesel-Problematik uns helfen, den g-tron zum Durchbruch zu helfen.» Hier will Audi die passenden Argumente liefern – mit CH₄, synthetisch hergestellt mit erneuerbaren Energien (siehe Interview auf Seite 66): «Das Potenzial ist gigantisch.»

Natürlich sei die E-Mobilität durchaus wichtig, um die Klimaziele zu erreichen, stellt Mangold an einer Podiumsdiskussion mit VSG-Direktorin Daniela Decurtins und Christian Bach von der Empa fest. Gleichzeitig kritisiert er die Politik, die zu stark auf Elektro setze: «Man kann die Ziele vorgeben und den Technikern den Weg zu diesen Zielen überlassen. Aber das tut die Politik derzeit nicht; sie ist nicht technologie-offen, sondern zwingt uns in die Elektromobilität.»

Aufmerksamer Zuhörer in der ersten Reihe ist Donato Bochicchio, Markenchef Audi bei der Amag. «Jetzt ist der richtige

«Wir wollen unseren Kunden den Vorteil aufzeigen. Und das können wir nur, wenn wir selber daran glauben.»

Donato Bochicchio, Audi-Markenchef Schweiz

Zeitpunkt für Gas. Aber das ist verbunden mit viel Aufklärungsarbeit in der Bevölkerung.» Bochicchio will dabei nicht allein auf das Argument CO₂ setzen: «Wir wollen unseren Kunden den Vorteil aufzeigen. Und das können wir nur, wenn

wir selber daran glauben.» Dass Audi an seine g-tron-Modelle glaubt, beweist der Blick ins sogenannte Audi-Forum: Dort ist der A4 Avant g-tron mit seinem bivalenten CNG- und Benzinmotor und 170 PS besser platziert als der Supersportler R8.

Mit der Modellpalette argumentiert beim anschliessenden Mittagessen auch Andreas Burgener, Direktor von auto schweiz: «Es braucht attraktive Modelle, damit sich die Gasmobilität durchsetzt.» Die beiden präsentierten Audi g-tron seien hervorragende Fahrzeuge, so Burgener: «Nun ist

es die Aufgabe des Handels, die Kunden abzuholen, ihre Fahrbedürfnisse zu ermitteln, daraus die passende Antriebstechnologie abzuleiten und das beste Angebot zu formulieren.»

Denn nicht nur für die Hersteller und Importeure ist die Gasmobilität eine Chance, sondern auch für den Garagisten. Während die Elektromobilität aufgrund der weit geringeren Wartungsaufwendungen das Geschäft des einzelnen Garagisten bedroht, ist der Gasmotor nach wie vor ein Ottomotor. Ölwechsel inklusive. <



Im Drei-Schicht-Betrieb und mit viel Roboterarbeit werden in Ingolstadt jährlich rund 600 000 Audi hergestellt.

Interview mit Reiner Mangold, Leiter

«Wenn wir es in

Reiner Mangold kümmert sich bei Audi um AUTOINSIDE sprach mit dem Audi-Manager

■ **Herr Mangold, Hand aufs Herz: Welche Chancen räumen Sie der Gasmobilität in Deutschland und in der Schweiz ein?**

Wenn wir es in den nächsten zwei Jahren nicht schaffen, dann ist es vorbei. Da bin ich ziemlich sicher. Wir müssen jetzt den Durchbruch schaffen. Wenn wir aber die Menschen von der Gasmobilität überzeugen können – in Verbindung mit synthetischen Kraftstoffen und mit dem grossen Vorteil im Bereich der Emissionen –, dann gebe ich dem Ganzen eine grosse Chance. Wenn die Menschen sich sagen: «Das ist eine Alternative zur Elektromobilität, ich kann das gleiche CO₂-Niveau erreichen und habe trotzdem kurze Ladezeiten. Und ich muss erst noch 10 000 Euro oder Franken weniger für mein Fahrzeug bezahlen», dann haben wir es geschafft.

Können Sie diesen Durchbruch quantifizieren?

Das heisst, dass wir vom Volumen nicht mehr über 1 Prozent reden, sondern über 3, 5 oder 10 Prozent. Der Durchbruch wäre für mich, wenn wir 2025 zehn Prozent Gasanteil hätten. Das ist zu schaffen.

Sie werben mit ihrem Kraftstoff E-Fuel, synthetisch hergestelltem Methan. Wie

Als Mitglied der UGS Zertifizierung profitieren Sie mit Ihrem Betrieb von diversen Vorteilen



Vass Werk GmbH, Wetzikon

- ✓ regelmässige Produkteschulungen
- ✓ qualitativ hochwertige Erstausrüster-Ersatzteile
- ✓ attraktive Angebote
- ✓ Urkunde aus hochwertigem Aluminium

Die exklusive Zertifizierung für Betriebe aus der Automobilbranche

www.ugs-swiss.ch

Informieren Sie sich bei ihrem regionalen UGS Händler

nachhaltige Produktentwicklung bei Audi

zwei Jahren nicht schaffen, ist es vorbei»

eine nachhaltige Zukunft, um CO₂-neutrales Autofahren, um saubere Kraftstoffe, um geeignete Infrastrukturen. über die Chancen der Gasmobilität. **Sandro Compagno**, Redaktion

wollen Sie die Tankstellenbetreiber dazu bewegen, Biogas anzubieten?

Für die Tankstellenbetreiber ändert sich nichts: Der Kunde fährt weiterhin zu Tankstelle und tankt sein fossiles Erdgas. Und im Hintergrund stellen wir als Audi sicher, dass die Menge, die der Kunde getankt hat, als E-Fuel ins Erdgasnetz eingespeist wird. Ich verdränge fossiles Erdgas, aber der Tankstellenbetreiber merkt nichts. Der hat die gleichen Einnahmen und Ausgaben.

Dieses Modell ist für Deutschland. Was plant Audi in der Schweiz?

Dieses Modell ist für ganz Europa. Wir kaufen europaweit Energie ein – pro Jahr 90 Gigawattstunden synthetisches Methan und Bio-Methan aus Abfall – und drücken diese ins europäische Netz. Wenn Sie in Deutschland jetzt einen Audi g-tron kaufen, dann sorgen wir dafür, dass sie drei Jahre lang E-Fuel tanken. In der Schweiz ist ein solches Modell in Planung.

Noch gibt es kein gasbetriebenes Fahrzeug mit 4x4. Wann bringt Audi einen g-tron Quattro auf den Markt?

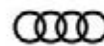
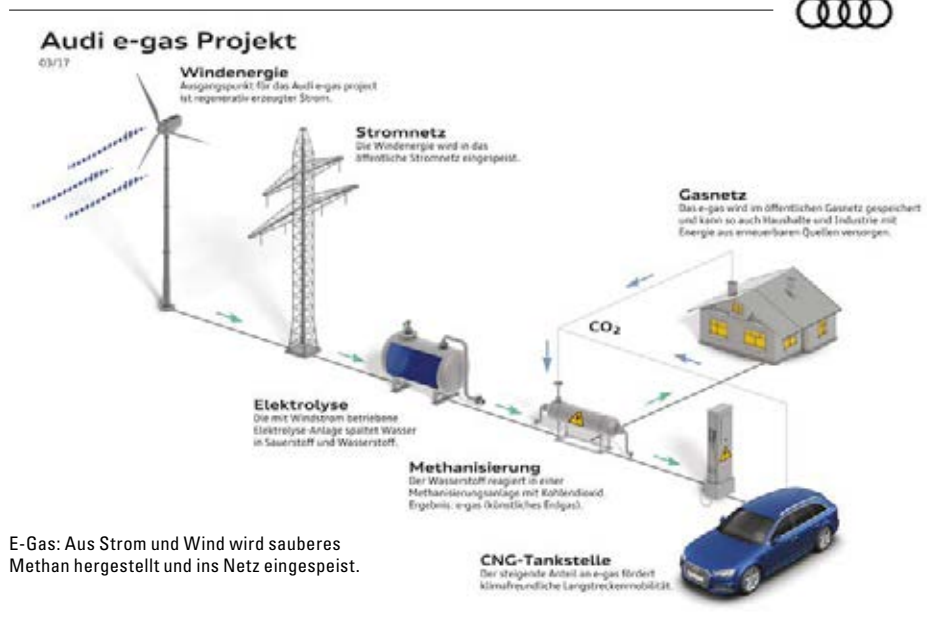
Hoffentlich in zwei Jahren. Wenn Hersteller und Händler gemeinsam für den Durch-

bruch der Gasmobilität kämpfen, dann schaffen wir das. Die Zeiten waren nie so gut – gerade mit der Diesel-Herausforderung, die allen bekannt ist. Und es gibt immer mehr Menschen, die sich Gedanken machen und etwas beitragen wollen. Deshalb hoffe ich, dass viele Autobesitzer den Wechsel auf Gas machen.

Die anderen deutschen Premiummarken sind deutlich zurückhaltender. Wieso ist

ausgerechnet Audi hier ein Vorreiter?

Audi hat rechtzeitig erkannt, dass das Antriebskonzept wichtig ist, aber dass der Energieträger viel wichtiger ist. Mit dieser Erkenntnis hat Audi sehr früh Lösungen gesucht, wie sich synthetische Kraftstoffe am einfachsten und effizientesten herstellen lassen. Und da ist CH₄, also Methan, das einfachste Molekül und lässt sich entsprechend einfach herstellen. Deshalb haben wir uns für den g-tron entschieden. <



Banner INSIDE BEI: ASTON MARTIN, AUDI, BMW, MERCEDES, PORSCHE, SEAT, SUZUKI, ...



Banner

THE POWER COMPANY



FÜHRENDE HERSTELLER VERTRAUEN AUF Banner.
POWER. QUALITÄT. VERLÄSSLICHKEIT.

Batterie Kompetenz – Made in Austria. Banner baut auf modernste Batterietechnologien wie AGM und EFB. Das Ergebnis sind top qualitative Produkte, die sich in der Kälte des Nordens ebenso bewähren, wie in der Gluthitze des Südens und durch patentierte Sicherheitssysteme den höchsten Standards entsprechen. Daher vertrauen die renommiertesten Marken wie BMW, VW, Audi, Porsche, Mercedes, Seat, Aston Martin, Suzuki in der Erstausrüstung auf Premium-Qualität aus dem Hause Banner. Diese Qualität wird identisch auch für den Nachrüstmarkt produziert.

bannerbatterien.com



AUTOBERUFE HABEN ZUKUNFT

viva.ch



Willkommen in der faszinierenden Welt des Automobils! Das Autogewerbe ist auf der Suche nach Talenten, die Spass an modernster Technik haben. In einer Garage findest du täglich Abwechslung, herausfordernde Tätigkeiten und Menschen mit derselben Leidenschaft für Autos. Die berufliche Grundbildung in einem der sechs Autoberufe ist das Sprungbrett für deine Karriere in einer vielseitigen und spannenden Branche. Autoberufe haben Zukunft. www.autoberufe.ch



Glasschäden

3 Gründe für eine Reparatur

«Wenn der Steinwurf aus Versehen zum Stein-Weitwurf wird – Lausbuben haben Ihre Frontscheibe beschädigt. Nun sind nicht nur die Jungs am Boden zerstört, sondern auch Ihr Autoglas»: Nach vielen Jahren im Autogewerbe befasst sich Stefan Schüpbach heute für die Mobiliar mit Autoglasschäden. Er rät: Eine Reparatur lohnt sich aus mehreren Gründen. *Tatjana Kistler, Redaktion*

■ Herr Schüpbach, Sie waren jahrelang im Autogewerbe tätig. Welchen Stellenwert nahmen Glasschadenreparaturen ein?

Die Behebung von Steinschlägen an Frontscheiben war ein Teil des Tagesgeschäfts, der aber nicht ein riesiges Volumen in Anspruch nahm. Der Stellenwert von Glasschäden ist jedoch von Betrieb zu Betrieb unterschiedlich, weshalb ich nicht für das ganze Gewerbe Stellung nehmen kann.



Stefan Schüpbach

Viele Glasspezialisten haben Vereinbarungen mit Versicherungsgesellschaften, sogenannte Glasschadenpauschalen. Wie soll sich da das Garagengewerbe im Glasschadenmarkt hervortun?

Zentral sind die Qualität und der Anspruch, eine gewisse Reparaturquote zu erreichen. Gefragt sind Garagen, die die Bereitschaft zeigen, Glas und Scheiben nicht primär «nur» zu ersetzen, sondern auch nach Reparaturmöglichkeiten suchen.

Wieso lohnt es sich für das Garagengewerbe, einen Glasschaden zu reparieren?

Die Reparatur eines Glasschadens lohnt sich für einen Betrieb in vielerlei Hinsicht:

Der Betrieb leistet einen Teil zum Schutz unserer Umwelt, da bei einer Reparatur kein Glasabfall entsteht. Ein weiterer Punkt ist der Dienst am Kunden: Der Kunde kann die Reparatur abwarten. Er braucht keinen Ersatzwagen und muss nur einmal in die Werkstatt kommen. Der Betrieb kann mit solchen Arbeiten allfällige Leerzeiten überbrücken respektive die Reparaturtermine können kurzfristiger vergeben werden.

Herr und Frau Schweizer geben sich meist nicht mit einer reparierten Scheibe zufrieden; sie wollen eine neue. Sind wir eine Verschleissgesellschaft?

Unsere Erfahrungen zeigen: Wenn die Qualität der Reparatur stimmt, sind die Kunden aufgrund der erwähnten Gründe mit einer Reparatur einverstanden.

Wie viele Glasschäden werden Ihnen bei der Mobiliar jährlich gemeldet?

Das sind gut 50 000 Meldungen, die Glasschäden an Fahrzeugen betreffen.

Welches sind – nebst den in Mobiliar-Manier genannten Lausbuben – die häufigsten Schadenmeldungsgründe?

Die meisten Meldungen betreffen Steinerschlag auf der Strasse während der Fahrt.

In wie vielen Fällen würde eine Reparatur

anstelle des Scheibenersatzes ausreichen?

Wir haben zu diesem Punkt keine statistischen Auswertungen. Die allgemeinen Schätzungen bewegen sich im Rahmen von mindestens zehn bis 20 Prozent.

Fakt ist auch, dass Fahrzeuge mit reparierten Scheiben bei der MFK öfters wegen eines verzerrten Sichtfelds zurückgewiesen werden.

Diesbezüglich habe ich persönlich keine negativen Erfahrungen gemacht und kann deshalb keine Stellungnahme abgeben.

Die Glasschaden-Reparaturquote liegt im klassischen Fahrzeugreparaturgewerbe bei nur drei Prozent. Gibt es Bemühungen, diese der 35-Prozent-Quote der auf Glasschäden spezialisierten Firmen anzunähern?

Wir suchen aktiv das Gespräch und versuchen, die Reparatoren für das Thema zu sensibilisieren. Leider stösst unser Bestreben nur teilweise auf Interesse.

Wieso also nicht bei der Versicherungspolice ansetzen und auf den Selbstbehalt bei einer Glasschadenreparatur verzichten?

Das könnte ein prüfenswerter Ansatz sein.

Seiten- und Heckscheiben: Wann ist eine Glasreparatur ratsam?

Wenn technisch machbar und sinnvoll. <

Weniger Sorgen für Selbstständige.

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

suvarisk
Sicher versichert

Jetzt Offerte bestellen
unter 0848 820 820



Startschuss in die Winter(reifen)saison

Viel Ski-Prominenz am ESA

Es war zwar «nur» ein regionaler Anlass für die Kunden der ESA-Filialen Honau und Burgdorf. Doch was die rund 100 Gäste am ESA Pirelli Premium Event in der Markthalle in Burgdorf an Prominenz vorgesetzt bekamen, konnte sich mehr als sehen lassen. Sandro Compagno und Tatjana Kistler, Redaktion



Toller ESA Pirelli Premium Event in Burgdorf (v.l.): Dieter Jermann, Bruno Kernen, Patrick Küng, Ramon Zenhäusern und Giorgio Feitknecht.

■ Giorgio Feitknecht, CEO der ESA, und Dieter Jermann, Director Swiss Market Pirelli, war die Freude anzusehen. Mit Bruno Kernen und Patrick Küng gaben sich zwei Abfahrtsweltmeister die Ehre. Bruno Kernen, Weltmeister 1997 in Sestrière und mittlerweile zurückgetreten, blickte in seinem Referat auf eine lange Karriere mit vielen Höhepunkten, aber auch Durststrecken zurück. Derweil war für Patrick Küng, Weltmeister 2015 in Beaver Creek, die bevorstehende Olympia-Saison das vordringliche Thema. Das Positive für Schweizer Sport-

fans vorweg: Kungs Knie hält. Zwei Sommer lang hatte der Glarner Speed-Spezialist nur eingeschränkt trainieren können. «Seit diesem Frühling ist das Knie kein Thema mehr. Der Körper ist in Ordnung, jetzt kommt es auf den Kopf an», stellte ein gut gelaunter Patrick Küng im Gespräch mit Dieter Jermann fest.

Bruno Kernen: «Plötzlich musste ich schnell sein»

Wie wichtig der Kopf für einen Sportler ist, war zuvor auch in den Ausführungen

von Bruno Kernen deutlich geworden. WM-Gold 1997 veränderte vieles für den damals 20-Jährigen: «Davor durfte ich schnell sein, jetzt musste ich schnell sein.» Und das in Zeiten der totalen Dominanz der Österreicher mit Namen wie Maier, Strobl, Schiffrer, Eberharter. Kernen: «War einer nicht gut genug, dann sprang ein anderer für ihn ein.» Der Berner Oberländer fiel in ein Leistungsloch, aus dem er erst nach Jahren herausfand, unter anderem mithilfe eines Sportpsychologen.

Dritter Ski-Gast neben dem arrivierten



Ski-Legende Bruno Kernen liess die Gäste bei seinem Referat die Lauberhorn-Abfahrt mitfahren. Die knapp dreiminütige Abfahrtschocke sorgte zunächst für saure Oberschenkel, aber auch für Appetit und Gesprächsstoff beim anschliessenden Apéro riche.

Pirelli Premium Event

Abfahrtsduo war Ramon Zenhäusern. Der Slalomspezialist aus dem Wallis punktete bei den ESA- und Pirelli-Gästen nicht nur mit seinem Dialekt, sondern auch mit kernigen Sprüchen. Auf die Frage Dieter Jermanns, wieso er sich mit seinen 2 Metern Körpergrösse für die engen Slalomtore und gegen die Abfahrt entschieden habe, meinte der 25-Jährige ungerührt: «Zu viel Angst und zu viele Hirnzellen...»

Giorgio Feitknecht: «Ein Zeichen der Wertschätzung»

Der Abend in der Markthalle in Burgdorf war nach Events in Bussigny und Zürich der dritte seiner Art in den letzten Jahren. Der ESA Pirelli Premium Event stand im Zeichen des Sports und der Reifen, aber nicht nur. «Dieser Abend soll ein Zeichen der Wertschätzung sein, welche die ESA und Pirelli, Ihnen, unseren Kunden, entgegenbringen», hatte Giorgio Feitknecht den Gästen zur Begrüssung zugerufen. Der CEO der ESA ging in seiner Ansprache auf die Bedeutung des Reifengeschäfts ein, die angesichts der technologischen Entwicklung eher noch zunehmen werde: «Nur qualifizierte Garagisten mit Know-how und entsprechender Ausrüstung können dieses Geschäft professionell ausüben.»

Dieter Jermann, Director Swiss Market Pirelli, strich die Vorteile heraus, welche die Garagisten mit einer Zusammenarbeit mit Pirelli geniessen. «Wir stehen mit beiden Beinen in der Schweiz», sagte Jermann und führte als Beleg den technischen Support und die Marketing-Unterstützung an, die Pirelli für die Schweizer Kundschaft bietet. Dazu gehört auch Swiss Ski, das von Pirelli unterstützt wird: Rund 100 Audis für Athleten, Trainer und Funktionäre sind ebenso mit Pirelli-Reifen unterwegs wie die 80 Kleintransporter des Ski-Verbands. Jermann: «Die Skirennfahrer sind unsere besten Testfahrer. Von ihnen erhalten wir viele Rückmeldungen.»

Und wenn im kommenden Winter neben den Rückmeldungen noch die eine oder andere Weltcup- oder Olympia-Auszeichnung mitfährt, dürfte ihnen auch niemand böse sein. Ausser die Österreicher... <

«Mitarbeitende sind unser Kapital»

■ Herr Feitknecht, was verbindet die ESA mit Pirelli?

ESA und Pirelli pflegen eine langjährige, sehr erfolgreiche Zusammenarbeit. Diese Partnerschaft ist eine Win-win-Situation für beide Unternehmen: Auf der einen Seite die im Markt bestens etablierte Premium-Marke und auf der anderen Seite die ESA, als national tätiger Distributor zugunsten und im Dienste der gemeinsamen Kunden.

Der ESA Pirelli Premium Event soll eine Einstimmung auf den Winter sein. Freuen Sie sich auf die kalte Jahreszeit?

Selbstverständlich. Das für alle Garagisten und Carrossiers und auch für die ESA wichtige Wintergeschäft steht vor der Tür. Wir sind gerüstet und hoffen für die ganze Branche, dass wir einen richtigen Winter erleben mit kalten Temperaturen und Schnee bis in die Niederungen.



Giorgio Feitknecht, CEO der ESA.

Bruno Kernen hat im Referat zum Thema «Motivation zurück zu Höchstleistungen» gesprochen. Wie motivieren Sie Ihre ESA-Mitarbeitenden zu Höchstleistungen?

Die Rolle des Vorbilds ist sehr wichtig, und zwar auf jeder Stufe. Zudem glaube ich, bei einer im Markt sehr gut etablierten Firma arbeiten zu dürfen, ist eine grosse Motivation. Motivierend für unsere Mitarbeitenden ist sicher auch der tägliche Kontakt mit treuen ESA-Kunden. Unser grösstes Kapital sind die Mitarbeitenden. <

«Teamgeist motiviert zu Leistung»

■ Was macht diese Partnerschaft mit der ESA für Pirelli besonders?

Pirelli verbindet eine starke, langjährige und vertrauensvolle Partnerschaft mit der ESA. Den gemeinsamen Kunden können wir zusammen eine herausragende Kombination aus Logistikleistungen, Marketingservice, technischer Beratung und qualitativ hochwertigen Produkten anbieten.

Der ESA Pirelli Premium Event soll eine Einstimmung auf den Winter sein. Freuen Sie sich auf die kalte Jahreszeit?

Ja, wir freuen uns auf die Wintersaison. Wir haben ein hervorragendes Winterprodukteportfolio und sind für den Winter bereit. Unsere Winterpromotion mit der kostenlosen Autobahnvignette 2018 läuft ausserdem auch wieder bis am 31. Oktober. Zudem haben wir als offizieller Partner Swiss-Ski bereits mit Pirelli-Winterreifen ausgestattet, sodass die Ski-Profis diesen Winter wieder sicher unterwegs sind.



Dieter Jermann, Director Swiss Market Pirelli.

Bruno Kernen hat im Referat zum Thema «Motivation zurück zu Höchstleistungen» gesprochen. Wie motivieren Sie Ihre Pirelli-Mitarbeitenden zu Höchstleistungen?

Pirelli lebt von einem starken Markenimage und herausragenden Produkten, hinter denen die Mitarbeiter stehen. Pirelli-Mitarbeitende arbeiten mit Leidenschaft und orientieren sich an ambitionierten Zielen. Ich habe das Glück, mit einer starken Mannschaft zusammenzuarbeiten, die sich durch gemeinsame Erfolge und einen tollen Teamgeist immer wieder selbst zu Höchstleistungen motiviert. <

Interview mit Jean-Claude Bopp, Bopp Solutions AG

«Viele Garagisten sind noch immer zu sorglos»

Wie sicher ist sicher genug? Verschiedene Faktoren bestimmen, wie viel Geld der Garagist in die Schlüsselsicherheit investieren muss. Für Jean-Claude Bopp von Bopp Solutions AG ist eines klar: «Wer keinen Schlüsselservice anbietet, der riskiert, seinen Kunden zu verlieren.» **Sandro Compagno**, Redaktion

■ Herr Bopp, die Tage werden wieder kürzer – die Saison der Einbrecher steht vor der Tür. Merken Sie das am Bestellungseingang?

Der Verkauf von Schlüsseldepots ist kaum saisonal, sondern hängt hauptsächlich von drei Faktoren ab. Erstens: Das bestehende Schlüsseldepot ist altersbedingt kaputtgegangen. Zweitens: Es steht ein Umbau oder Neubau an. Drittens: Die modernen, meist grossen und unförmigen Autoschlüssel lassen sich über das bestehende Schlüsseldepot nicht mehr übergeben. Was die Kriminalität betrifft, lässt sich grundsätzlich festhalten, dass jeder Einbruch für den Garagisten und seine Kunden ein Riesenärger ist. Aber wir können nicht sagen, dass wir davon leben.

Gehen die Garagisten zu sorglos mit den Schlüsseln ihrer Kundinnen und Kunden um?

Das muss man leider bei vielen Garagisten mit Ja beantworten. Vielfach herrscht einfach noch die Einstellung, dass bei einem allfälligen Diebstahl die Versicherung ja sowieso bezahlt und somit für den Garagisten und für den Kunden kein Schaden entsteht. Dass dies so aber nicht stimmt, kann der Garagist überprüfen, indem er seine Versicherungspolice genau studiert. Alleine der Selbstbehalt von zehn bis 20 Prozent kann eine Kostenbeteiligung verursachen, die unter Umständen ein Vielfaches einer sicheren und zeitgemässen Schlüsselübergabe ausmacht. Auch der durch

einen Diebstahl verursachten Imageverlust ist schwer in Zahlen zu fassen. Es ist auch sehr interessant zu beobachten, dass das wenige Bargeld – die meisten Garagisten haben kaum noch Bargeld im Betrieb – in einem sehr grossen und schweren Tresor aufbewahrt wird und die Autoschlüssel, hinter denen ein Warenwert von bis zu mehreren Hunderttausend Franken steht, in einer alten Blechkiste liegen. Es ist nachvollziehbar, dass das Thema Schlüsseldepot für den Garagisten meist keine sehr hohe Priorität hat. Er verdient ja kein Geld damit wie beispielsweise mit einer neuen Reifenauswuchtmaschine oder einer neuen Hebebühne. Bietet er diesen Service aber nicht an, kann er unter Umständen Kunden verlieren und somit auch Geld.

«Jeder Einbruch ist ein Riesenärger»: Das Keydepot von Jean-Claude Bopp wird mittels modernem Touchscreen bedient.



Eine Schlüsselbox mit Codeschloss ist für einen Garagisten ein zweischneidiges Schwert: Einerseits bietet sie dem Kunden einen Service, andererseits verringert sich der Kundenkontakt.

Dem ist so. Aber der Garagist kann sich nicht gegen die gesellschaftliche Entwicklung wehren. Immer mehr Arbeitgeber verlangen von ihren Mitarbeitenden vollen Einsatz und zum Teil Arbeitsstunden in den Abend hinein. Da ist es Wunschdenken, dass der Kunde sein Auto zu normalen Öffnungszeiten abholt. Wenn der Garagist diese Dienstleistung nicht anbietet, sucht sich der Kunde unter Umständen eine Garage mit diesem Service. Wenn man trotzdem den persönlichen Kontakt zum Kunden haben möchte, könnte man zum Beispiel für Kunden, die ihre Arbeitsstelle nicht verlassen können, einen Bring-und-Hol-Service anbieten.

Mein Garagist hat an seiner Werkstatt eine blaue Box. Dort gebe ich einen vierstelligen Code ein und der Schlüssel fällt mit einem «Plong» in das Ausgabefach. Ein Freund von mir hat seinen Schlüssel schon mal aus einem Schlüsselkasten rausfischen müssen – und das auch geschafft. Sind solche einfachen Systeme noch zeitgemäss?

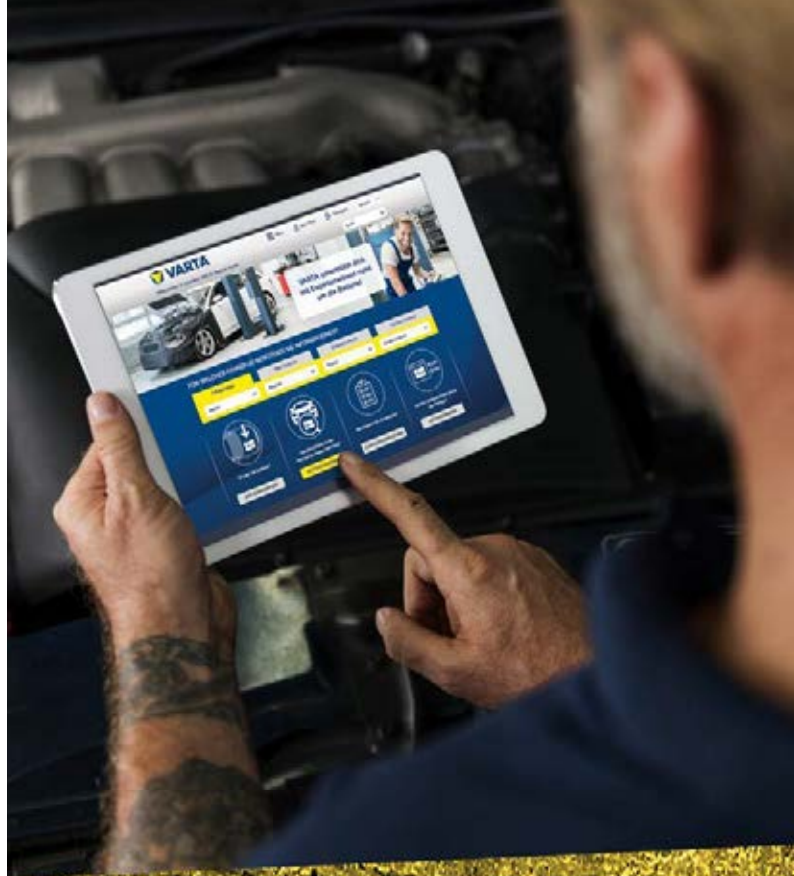
Das kann man mit einem klaren Nein beantworten. Wäre – mit der Betonung auf «wäre» – ich ein Einbrecher, ich würde ohne Werkzeug durch die Schweiz reisen und viele Autoschlüssel aus den Schlüsseldepots klopfen oder fischen. Auch würde ich bei den Schlüsseldepots vorprogrammierte Standardcodes ausprobieren oder die Autonummern der Fahrzeuge eintippen, die vor der Garage zur Abholung bereitstehen. Bevor sich nicht der Druck der Versicherungen erhöht, wird sich vermutlich bei einem Grossteil der Garagisten nicht viel ändern. Aussagen wie «Wir hatten in den letzten 20 Jahren auch keinen Diebstahl» sind an der Tagesordnung. Dass sich die Welt in den letzten 20 Jahren stark verändert hat, wird ausgeblendet. Die offenen Grenzen tragen dazu bei: Ein gestohlenen Auto ist im Nu im Schengen-Raum. Im umliegenden Ausland wird die Schweizer Situation als «Schlaraffenland» bezeichnet. Dort akzeptieren die Versicherungen keine nicht-zertifizierten Schlüsselübergabesysteme. Installiert ein Autohaus trotzdem ein einfaches Schlüsselübergabesystem, so haftet er selber zu 100 Prozent dafür. Ein Grossteil der Schlüsseldepots, die in der Schweiz in Betrieb sind, wären im umliegenden Ausland gar nicht einsetzbar.

Braucht es für jeden Garagisten die gleiche Sicherheitsstufe?

Nein, das muss man individuell anschauen. Hier spielen verschiedene Faktoren mit:

- Handelt es sich um Premiumfahrzeuge, die speziell diebstahlgefährdet sind?
- Befindet sich der Garagist in Grenznähe, das heisst, ist das gestohlene Auto nach kürzester Zeit im Ausland?
- Befindet sich der Garagist mitten im Dorf, mitten in der Stadt oder an einer stark befahrenen Strasse oder ist er in einem abgelegenen Industriegebiet?

Klar ist, dass Depots mit Sicherheitszertifikat den Garagisten gegenüber seiner Versicherung in eine günstige Verhandlungsposition bringen. Wir stehen jedem Kunden mit unserer professionellen und kostenlosen Beratung zur Seite und ermitteln gemeinsam mit ihm das richtige Produkt. Das kann durchaus auch einmal ein einfaches, kostengünstiges Fächerdepot sein. <



**WERDEN SIE ZUM
BATTERIE-EXPERTEN!**

**DAS
VARTA®
PARTNER
PORTAL.**

Das **VARTA Partner Portal** unterstützt Werkstätten mit **kostenlosem** Know-how zu:

- + Batterieposition
- + Austausch-
anleitungen
- + Batterieauswahl
- + Batteriewissen



www.varta-automotive.ch/partner-portal

Alles startet mit  **VARTA®**

Johnson
Controls

WEMF-Auflage

Starke Medien, starker Verband

Die AGVS-Medien wachsen weiter – sowohl online, wie auch gedruckt. Dieser Wachstumskurs ist kein Selbstzweck, sondern hat ein klares Ziel. **Sandro Compagno**, Redaktion

■ Es sind erfreuliche Zahlen, die der AGVS im September via Medieninformation an die Fachmedien in den Bereichen Auto und Marketing übermitteln durfte: Die AG für Werbemedienforschung WEMF beglaubigt AUTOINSIDE eine Auflage von 12 289 Exemplaren (siehe AI 9/17). Dies entspricht einem Plus von rund 400 Exemplaren oder 3,5 Prozent.

Damit bleibt AUTOINSIDE mit grossem Abstand das auflage- und leserstärkste Fachmagazin der Schweizer Autobranche. «Das erneute Wachstum unseres Magazins freut mich und zeigt, dass es gelingt, unsere Leserschaft mit relevanten Informationen zu bedienen», stellt AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli fest. AUTOINSIDE wächst und widersetzt sich



damit einem gesamtschweizerischen Trend, der für Printprodukte zuletzt nur eine Richtung kannte: abwärts.

Die offizielle Publikation des AGVS liefert elfmal im Jahr branchenrelevante News und Hintergründe, Informationen zur Berufsbildung, Orientierung über (gewerbe-)politische Debatten, Wissenswertes über Fahrzeugtechnik und Berichterstattung über Events des Autogewerbes. Je besser informiert die Mitglieder sind,

desto glaubwürdiger wird ein Verband in seiner Kommunikation nach aussen wahrgenommen.

Der AGVS stärkt seine Medien deshalb mit verschiedenen Massnahmen. So erhalten Berufsleute nach Lehrabschluss die Gelegenheit, AUTOINSIDE kostenlos zu abonnieren. Selbiges gilt für Absolventen der höheren Berufsbildung sowie von Weiterbildungskursen. Und Garagisten haben die Möglichkeit, interessierten Mitarbeitenden mit einem Gratis-Abonnement eine Freude zu machen: Anerkennung, Motivation und Inspiration in einem. <



Weitere Infos unter:
www.agvs-upsa.ch/de/abo

Abonnieren Sie Kompetenz!

Die Zukunft ist automobil. Und sie ist in Bewegung. Bleiben Sie auf dem Laufenden über

- relevante Entwicklungen im Autogewerbe
- attraktive Angebote und Dienstleistungen für Ihre Unternehmung
- spannende Neuheiten in Werkstattbereich.

Das auflagenstärkste Fachmagazin im Schweizer Autogewerbe richtet sich an Entscheider, Kadermitarbeiter und Führungsnachwuchs.

AUTOINSIDE, Administration und Aboverwaltung
Wölflistrasse 5, Postfach 64, 3000 Bern 22, verlag@agvs-upsa.ch



Figas Autogewerbe-Treuhand der Schweiz AG: Garagisten-Apéro 2017

Unternehmensnachfolge – Erfolg oder Misserfolg

Die Unternehmensnachfolge stellt für jeden Unternehmer eine der zentralsten strategischen Aufgaben überhaupt dar. Am Garagisten-Apéro der Figas werden die wichtigsten Fragen rund um die Nachfolge beantwortet.



2016 referierten die Figas-Experten über die richtige Interpretation von Kennzahlen. Dieses Jahr steht am Garagisten-Apéro die Nachfolgeregelung im Zentrum.

■ Mehr als die Hälfte der KMU-Geschäftsführer sind heute zwischen 50 und 65 Jahre alt, gehören also zur Babyboomer-Generation. Der Altersrücktritt dieser Unternehmergegeneration führt in den nächsten Jahren zu einer steigenden Zahl von Unternehmensnachfolgen. Eine aktuelle Studie der Credit Suisse zeigt, dass jeder fünfte KMU-Betrieb innerhalb der nächsten fünf Jahre eine Unternehmensnachfolge plant. Hochgerechnet auf die Gesamtwirtschaft ergibt dies rund 70 000 KMU-Betriebe, die vor einem Generationenwechsel stehen.

Zahlen des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco) lassen aufhorchen: Jedes Jahr werden in der Schweiz rund 3000 Firmen liquidiert, weil eine funktionierende Nachfolgeregelung fehlt. Von diesen Schliessungen sind jährlich knapp 40 000 Mitarbeitende betroffen.

Die Mobilitätsbranche ist überdurchschnittlich stark mit dem Nachfolgeproblem konfrontiert. Zudem nimmt der Anteil der familieninternen Nachfolgelösungen stetig ab. Die Folge sind externe Lösungen oder Geschäftsaufgaben.

Wieso lassen sich einige Unternehmen gut und rasch verkaufen? Wieso dauert ein Verkauf bei anderen Unternehmen sehr lange oder ist gar unmöglich?

Unter dem Titel «Unternehmensnachfolge – Erfolg oder Misserfolg» werden die Experten der Figas darlegen, welche Faktoren für eine gelungene Nachfolgeregelung wichtig und welche Fehler zu vermeiden sind. Wichtige Aspekte sind:

- Vorbereitung
- Zeitplan
- Wertbestimmung
- Käufersuche
- Übergabe
- Ablauf der internen Nachfolgeregelung

Die Veranstaltung findet in den Monaten Oktober und November statt – achtmal in der Deutschschweiz, viermal in der Romandie. Die Referate dauern rund 60 Minuten, anschliessend besteht die Möglichkeit, Fragen zu stellen, ehe die Figas zu einem Apéro riche lädt. <



Weitere Infos unter:
www.figas.ch/garagistenapero

Figas Garagisten-Apéro in der Deutschschweiz

Dienstag, 24. Oktober, 19.00 Uhr
AGVS-Ausbildungszentrum
Mülönen BE

Donnerstag, 2. November, 19.00 Uhr
Mobilcity
Wölflistrasse 5, Bern

Dienstag, 7. November, 19.00 Uhr
Marina Lachen
Hafenstrasse 4, Lachen SZ

Donnerstag, 9. November, 19.00 Uhr
Emil Frey AG
Zürcherstrasse 94, Schlieren ZH

Dienstag, 14. November, 19.00 Uhr
Emil Frey AG
Luzernerstrasse 33, Ebikon LU

Dienstag, 21. November, 19.00 Uhr
Hotel Säntispark
Wiesenbachstrasse 5, Abtwil SG

Donnerstag, 23. November, 19.00 Uhr
Gasthof zum Schützen
Schachenallee 39, Aarau



Bastian Gawer und Daniel Büllesbach (Thule): «Hier entstehen in einer entspannten Atmosphäre gute Gespräche mit den Garagisten.»



Sandro Piffaretti und Joël Souchon (SAG): «Es ist beeindruckend, was Sébastien Moix mit seinem Team hier auf die Beine gestellt hat.»



Andreas Last (Mobil1): «Es ist eine super Plattform, um ausserhalb des Tagesgeschäfts mit den Kunden in den direkten Dialog zu kommen.»



René Wasem (Matik): «Die Kunden nehmen sich in entspannter Atmosphäre mehr Zeit. Und wir wissen auch, dass es unsere Kunden sind.»



Kurt Wyssbrod (Technomag) und Giuseppe Raia (Alftola): «Die Garagisten können direkt mit den Lieferanten sprechen, was nur selten der Fall ist.»



Felice Di Paolo, Markus Brunner und Selina Friedli (Apollo): «Das Publikum ist aus der Branche und sehr interessiert an den präsentierten Produkten.»

Almir «Wir und die



Omar Nardo und Glen George (Pirelli): «In diesem geschlossenen Universum der SAG treffen wir präzise unsere Zielgruppe im B2B-Bereich.»



Christian Hess (E. Klaus): «Wir kommen hier direkt mit dem Profi ins Gespräch. Die Garagisten sind für uns sehr wichtig.»



Bruno Moser (VSCI), Thomas Jäggi und Olivier Maeder im perfekten Umfeld unsere Aus- und Weiterbildungen



«Wir wurden positiv überrascht»

Die Tradition von Hausmessen in der Schweiz ist noch vergleichsweise jung. Die Swiss Automotive Group führte zum zweiten Mal die Swiss Automotive Show durch und zieht ein positives Fazit – wie auch die Aussteller. Über 5600 Besucher liessen sich an über 70 Ständen über die neusten Produkteentwicklungen informieren und beraten. Sascha Rhyner, Redaktion



Kevin Jung und Beat Studer (Continental): «Neben den wertvollen, direkten Kundenkontakten können wir hier sehr gut netzwerken.»



Nico Schmid und Christian Filomeno (Osram): «Dank dem direkten Zugang zur Zielgruppe können wir hier den Markt spüren.»



Daniel Birchler (Dereendinger): «Wir haben in zwei Tagen ungefähr gleich viele Kontakte wie während zwei Wochen am Auto-Salon in Genf.»



Prusevic und Andreas Eberhard (Normauto): «Können unsere Kunden direkt empfangen Zusammenhänge erklären.»



Sébastien Moix (SAG): «Es ist eine grosse Erleichterung, dass alles geklappt hat. Die Feedbacks von Lieferanten und Kunden sind auch positiv.»



Reto Laube, Virgilio Allemann und Orio Peter (Varta): «Niederbipp liegt zentral und wir haben hier ausgezeichnete Informationsmöglichkeiten.»



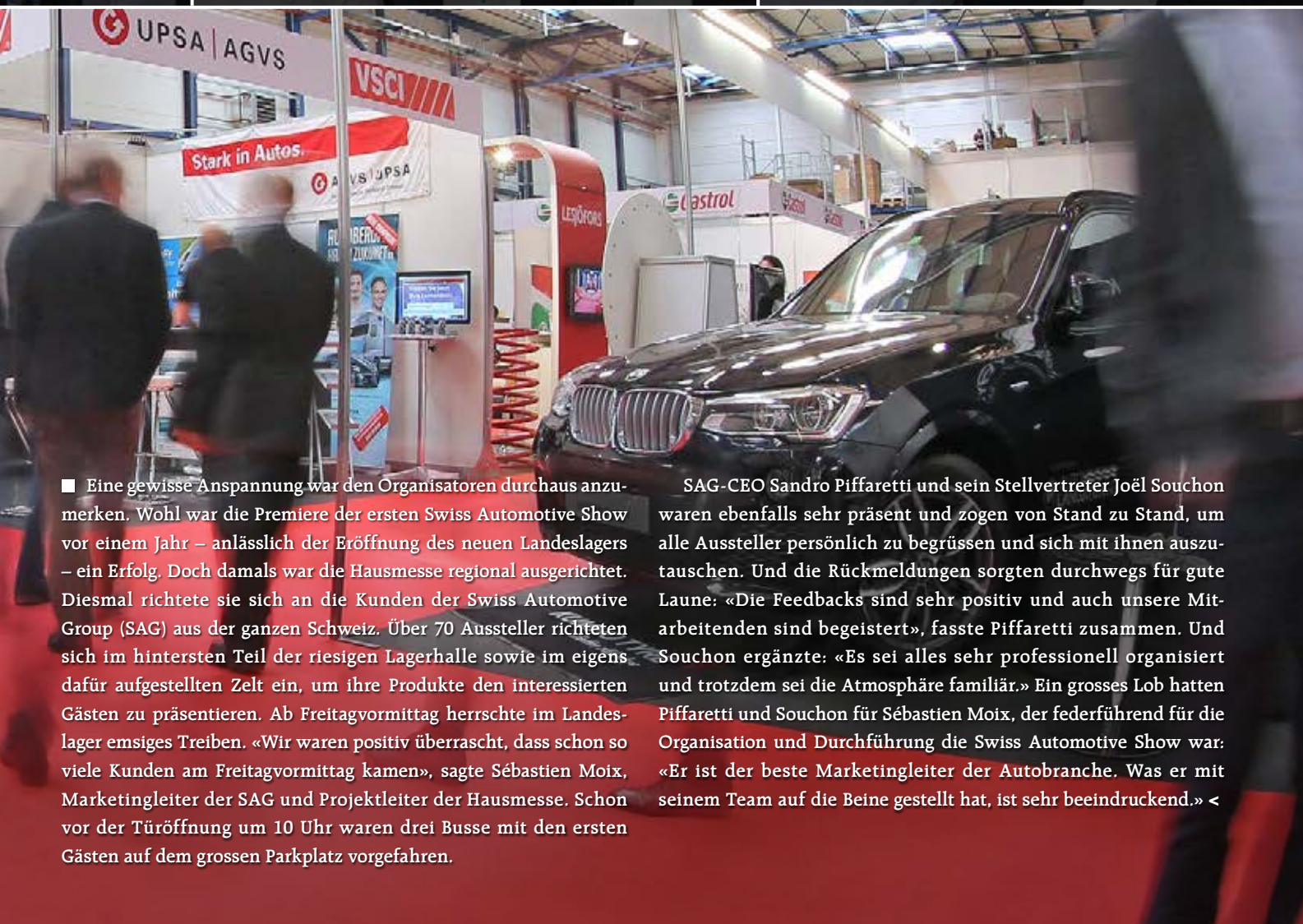
(AGVS): «Wir können hier präsentieren.»



Okan Narli, Jean-Paul Nicolier und Jens Biermann (Hella Gutmann): «Die SAS ist sehr gut organisiert und gibt der Schweizer Autobranche ein gutes Image.»



Julien Mossu, Frédéric Torche und Ralf Käser (André Koch AG): «Wir sind nicht in den Garagen präsent; diese Brücke können wir hier schlagen.»



■ Eine gewisse Anspannung war den Organisatoren durchaus anzumerken. Wohl war die Premiere der ersten Swiss Automotive Show vor einem Jahr – anlässlich der Eröffnung des neuen Landeslagers – ein Erfolg. Doch damals war die Hausmesse regional ausgerichtet. Diesmal richtete sie sich an die Kunden der Swiss Automotive Group (SAG) aus der ganzen Schweiz. Über 70 Aussteller richteten sich im hintersten Teil der riesigen Lagerhalle sowie im eigens dafür aufgestellten Zelt ein, um ihre Produkte den interessierten Gästen zu präsentieren. Ab Freitagvormittag herrschte im Landeslager emsiges Treiben. «Wir waren positiv überrascht, dass schon so viele Kunden am Freitagvormittag kamen», sagte Sébastien Moix, Marketingleiter der SAG und Projektleiter der Hausmesse. Schon vor der Türöffnung um 10 Uhr waren drei Busse mit den ersten Gästen auf dem grossen Parkplatz vorgefahren.

SAG-CEO Sandro Piffaretti und sein Stellvertreter Joël Souchon waren ebenfalls sehr präsent und zogen von Stand zu Stand, um alle Aussteller persönlich zu begrüßen und sich mit ihnen auszutauschen. Und die Rückmeldungen sorgten durchwegs für gute Laune: «Die Feedbacks sind sehr positiv und auch unsere Mitarbeitenden sind begeistert», fasste Piffaretti zusammen. Und Souchon ergänzte: «Es sei alles sehr professionell organisiert und trotzdem sei die Atmosphäre familiär.» Ein grosses Lob hatten Piffaretti und Souchon für Sébastien Moix, der federführend für die Organisation und Durchführung die Swiss Automotive Show war: «Er ist der beste Marketingleiter der Autobranche. Was er mit seinem Team auf die Beine gestellt hat, ist sehr beeindruckend.» <

ECO-FRICTION®

umweltfreundlich & sicher



ÖKOLOGISCHE
ERSTAUSRÜSTER-
TECHNOLOGIE



ORIGINAL QUALITY
OE

Mit unserer zukunftsweisenden ökologischen Technologie profitieren Sie von zahlreichen Vorteilen:

- Umweltfreundlich: Wir bieten kupferfreie und kupferreduzierte Reibmaterialien in den Bremsbelägen an
- Sicher: Bremsbeläge in Premiumqualität garantieren beste Bremsleistung
- Erstausrüstertechnologie eingebaut im Audi A4 und der Mercedes-Benz C-Klasse
- Neue und verbesserte Verpackung




www.ferodo.de



FERODO®

YOU'RE IN CONTROL

Ferodo ist eine eingetragene Marke von  **FEDERAL-MOGUL
MOTORPARTS**

3M (Schweiz) GmbH & Festool Automotive Systems

www.3mschweiz.ch

> Die Messlatte höher legen

pd. Wenn zwei kooperieren, entsteht mehr als die Summe der Beiträge. Davon profitieren insbesondere die Kunden von 3M Autoreparatur-Systeme und Festool Automotive Systems. Die Unternehmen haben im Rahmen einer globalen Kooperation ihre Produktportfolios für die Autoreparatur kombiniert.

Gemeinsam können sie ihren Kunden ein bedürfnisorientiertes Angebot aus ausgefeilter Maschinentechologie und Premiumverbrauchsmaterial



Das Premium-Schleifsystem 3M Cubitron II.

anbieten. Das Resultat ist ein Autoreparatursystem mit unübertroffener Prozesssicherheit, replizierbaren Arbeitsabläufen und herausragender Wirtschaftlichkeit. <

Metelli Group

www.metelligroup.it

> Qualität und Leidenschaft aus Norditalien

pd. Vor noch nicht einmal einem halben Jahrhundert eröffnete Luigi Metelli eine mechanische Werkstatt. Doch im Gegensatz zu anderen italienischen Teileherstellern beliebt er es nicht bei der Herstellung qualitativ hochwertiger Teile. Er befasste sich mit den Problemen, vor denen seine Kunden bald stehen würden – und begann mit der Entwicklung von Lösungen.

So wuchs das Unternehmen immer weiter und stellte Wasserpumpen und Teile für Bremsen, Getriebe und Motoren her. Heute produziert und exportiert Metelli ein grosses Sortiment an Automobilteilen der Marken Metelli, Graf, Cifam,

KWP, Trusting et Fri.Tech. In jeder Marke stecken eine Fülle von Experten-Know-how und eine hohe Einsatzflexibilität, um die Anforderungen des globalen Markts zu erfüllen. Metelli investiert weiter in neue Teile, kann jedes Jahr circa 150 neue Referenzen vorweisen. Es entwickelt modernste Produktionsprozesse, um die steigende Nachfrage zu bedienen. <



Eine Wasserpumpe von Graf.

Beta

www.beta-tools.com

> Höher, robuster, sicherer

pd. Das Beta Hauptprodukt an der Swiss Automotive Show in Niederbipp war der neue Werkzeugwagen C33 – höher, robuster und sicherer.

Die wichtigsten Neuheiten sind die Multifunktionsarbeitsplatte, das Schnellriegelungssystem aus Nylon, verstärkt durch Glasfaser, und der Eckkantenschutz.

Beta ist führend in der Herstellung und im Verkauf von Werkzeugen für den professionellen Gebrauch. Einige Eckdaten:

- drei Produktionseinheiten in Italien
- mehr als 550 Angestellte
- in mehr als 100 Ländern mit sieben Filialen und 200

Verteilern auf der ganzen Welt

- Der Beta Katalog verfügt über 20 Produktfamilien und über 10000 Referenzen. Präzision, Qualität, Mut, Stil, Kohärenz und Innovation sind die Schlüsselwörter, die Beta charakterisieren. <



Der Werkzeugwagen C33.

Elring

www.elring.de

> Düsenscheiben und Schraubensicherungen

pd. Elring präsentierte an der Swiss Automotive Show eine breite Produktauswahl. Highlights waren neben dem Elring-Düzenscheibensortiment 576.251 und den Elring-Schraubensicherungen EL 2012 B und EL 2012 G auch das umfassende Serviceangebot.

Das ungewollte Lösen oder Lockern einer Schraubenverbindung durch äussere Einflüsse wie Schwingung oder Korrosion kann böse enden. Flüssige Schraubensicherungen sind deshalb eine oft verwendete, moderne Alternative zu mechanischen Sicherungen. Ein weiteres Highlight ist das Elring-

Düzenscheibensortiment 576.251. «Es enthält 18 verschiedene Dichtringe für die gängigsten PW-Modelle in Europa», erklärt Hansjörg Glass, Regionalvertriebsleiter IAM Deutschland Süd, Österreich & Schweiz. <



Elring Service-Box.

Continental

www.continental-reifen.ch

> Nachhaltig, sicher, individuell und erschwinglich

pd. Continental entwickelt intelligente Technologien für die Mobilität der Menschen und ihrer Güter. Als zuverlässiger Partner bietet der internationale Automobilzulieferer, Reifenhersteller und Industriepartner nachhaltige, sichere, komfortable, individuelle und er-

schwingliche Lösungen.

Der Fokus für die Produktentwicklung der Premiummarke Continental liegt auf der Optimierung aller sicherheitsrelevanten Eigenschaften bei gleichzeitig minimiertem Rollwiderstand. <



Continental zählt zu den führenden PW-Reifen-Herstellern in Europa.

SW Stahl

www.swstahl.de

> Erleichtert den Arbeitsalltag

pd. SW-Stahl bietet über 8500 hochwertige und innovative Problemlöser für unzählige automotivische Anwendungsbereiche. An der Swiss Automotive Show präsentierte SW-Stahl Neuheiten aus den Bereichen Druckluft, Drehmoment und Werkstatt-ausrüstung. Zu entdecken gab es die neuen Werkstattwagensets für die Meisterwerkstatt mit kostenlosem Wagen für den Lernenden oder die Lernende. Zu begeistern wussten auch die Induktionsheizer der Marke Sauer. Das Komplettsortiment von SW-Stahl enthält fast alles, was das Mechanikerherz höher schlagen lässt. <



Der Druckluft-Schlagschrauber S3249.

Borg Automotive

www.borgautomotive.com

> Wiederaufbereitete Teile in OE-Qualität

pd. Mit seinen Marken Lucas und Elstock und über 40 Jahren Erfahrung zählt die Gruppe Borg Automotive zu den grössten Lieferanten von wiederaufbereiteten Teilen für den Autoersatzteilmarkt.

Lenksäulen, Lenkungspumpen und Lenkgetriebe. Die Produktpalette entspricht 98 Prozent der Autos auf den Strassen in Europa. Die Produktion ist ISO9001:2008 und 14001:2004 zertifiziert. <

Der Konzern hat seinen Hauptsitz im dänischen Silkeborg und zählt mehr als 1300 Mitarbeitende. Die Produktion findet in drei europäischen Ländern statt. Die Produkte zeichnen sich durch ihre hohe Qualität und eine sehr breite Produktpalette aus: Anlasser, Lichtmaschinen, AGR-Ventile, Bremsättel, Klimakompressoren,



Ein Alternator von Borg Automotive.

Lube 1 - Roten Trading AG

www.lube1.eu

> Profi-Servicekonzepte für die Werkstatt



Reinigerset für Dieselpartikelfilter.

Lube1™ – Roten Trading AG ist ein Schweizer Unternehmen, das sich auf Schmiermittel und Getriebe-/Lenkungs-Ölwechsel spezialisiert hat.

Durch enge Zusammenarbeit mit Getriebespezialisten

ist Roten Trading immer am Puls der neusten Entwicklung im Schmierstoffbereich. Laufend werden neue Produkte und, wenn möglich, ganze Servicekonzepte entwickelt, damit Mechaniker und KFZ-Werkstätten auch komplexe Fahrzeugsysteme möglichst einfach und schnell warten können. Prozessicherheit ist dabei das oberste Gebot.

Alle Konzepte sind fein aufeinander abgestimmt mit dem Ziel: alles aus einer Hand. <

Compac Hydraulik

www.compac.dk

> **Hebwerkzeuge und hydraulische Pressen**

pd. Durch den Verkauf in der Schweiz, seinerzeit unter anderem über Eschler-Urania, später dann über DS Technik und nun über Derendinger und Technomag haben viele Mechaniker in der Schweiz mit den Jahren die grünen Compac-Produkte kennengelernt.

Compac ist auch für seine Wagenheber bekannt, die als vorerst letzte Neuerung einen Allround-Wagenheber (Mod. 2T-77)

mit flachem Chassis und hoher Reichweite im Programm haben, der selbst unter Fahrzeugen mit geringer Bodenfreiheit nutzbar ist.

Daher sieht man den Wagenheber oft in Verwendung bei Fahrzeugen mit niedriger Bodenfreiheit wie dem BMW Z4. Ziele bei der Produktgestaltung waren Anwendungsfreundlichkeit, Gebrauchssicherheit und Haltbarkeit. <



Zwei Tonnen Kapazität, Rahmenhöhe 126 cm: Der Wagenheber 2T-77.

Auto Gewerbe Verband Schweiz

www.agvs-upsa.ch

> **Grosser Auftritt für den Berufsnachwuchs**

pd. Der AGVS als führender Branchen- und Berufsverband im Autogewerbe präsentierte sein neues Key Visual, mit dem er um Nachwuchskräfte wirbt. Dabei erlebte der neu gestaltete Grundbildungsflyer seine Premiere. Als zentrales Element des neuen Berufsauftritts beschreibt der Flyer auf 22 Seiten die technischen Berufe des Autogewerbes wie auch jene im kaufmännischen Bereich

und im Detailhandel. Der ganze Auftritt steht unter dem Motto: «Autoberufe haben Zukunft.»

AGVS-Experten beantworteten Fragen zur Aus- und Weiterbildung und standen zahlreichen Interessierten – Fachkräften, Lernenden, Eltern und Schülern – beratend zur Seite. Der AGVS betrieb den Stand gemeinsam mit dem Schweizerischen Carrosserieverband VSCI. <



Sika

www.sika.com

> **Partner für die Karosseriereparatur**

pd. Sika ist seit den 80er-Jahren Serienlieferant und Entwicklungspartner der Automobilindustrie. Gemeinsam mit den Kunden aus der Erstausrüstung erarbeitet Sika die Fahrzeuge der Zukunft. Die innovativen Lösungen vereinen modernste Technologie mit anwendungsfreundlichen Produkten. Das durch diese Partnerschaft erlangte Wissen fliesst in die Sika-Produkte für den Automotive Aftermarket ein.



Sika: Produkte für den Aftermarket.

- **Frontscheiben kleben:** innovative Lösungen für höchste Sicherheit und Komfort
- **Kleben von Karosserieteilen:** hochfester Karosserieklebstoff in Erstausrüsterqualität
- **Nahtabdichtung:** perfekte Nachstellung der Originalstruktur
- **Karosserieschutz:** bewährter Schutz für das Auto

- **Kunststoffreparatur:** erstklassige Lösungen für alltägliche Reparaturen
- **Anbauteile kleben:** elastische und strukturelle Klebstoffe für alle Untergründe. <

FIGAS – Ihr Branchenprofi

professionell – diskret – persönlich



Branchentreuhand

- Buchführung und Abschlussberatung
- Ordentliche und Eingeschränkte Revisionen
- MWST-Abrechnungen und MWST-Checks
- Steuerberatung und Steuerdeklarationen
- Begleitung von Gründungen, Umstrukturierungen, Sanierungen und Liquidationen
- Finanz- und betriebswirtschaftliche Beratungen
- Inkassodienstleistungen
- Lohnbuchhaltung

FIGAS Autogewerbe-Treuhand der Schweiz AG

Mühlestrasse 20 | 3173 Oberwangen
Telefon +41 31 980 40 50 | www.figas.ch

Ein Unternehmen der OBT Gruppe

WD-40 Company Ltd.

www.wd40.ch

> Warten, pflegen, erhalten: die WD-40-Produktserien

pd. Millionen von Anwendern in aller Welt schwören auf das WD-40-Multifunktionsprodukt (Markenbekanntheit Schweiz: 84 %*). Die Formel gilt als bestgeschütztes Geheimnis. Als Ergänzung bietet die WD-40 Company Ltd. Spezialprodukte der Marke WD-40 Specialist an. Highlights an der Swiss

Automotive Show: WD-40 Multifunktionsprodukt, WD-40 Specialist Silikonspray, Rostlöser und Weisses Lithiumsprühfett. Am Stand 432 sicherten sich viele Messebesucherinnen und -besucher ein Produktmuster. <

* Erg. Marktforschungsstudie 2012



Formel streng geheim: Das WD-40-Produktsortiment.

Hankook

www.hankooktire.com/de

> Innovative Hochleistungsradialreifen

pd. Als einer der fünf volumenstärksten Reifenproduzenten weltweit fertigt Hankook innovative Hochleistungsradialreifen im Premiumsegment für PW, SUV, Geländewagen, Transporter, Lastwagen, Busse und den automobilen Motorsport.

Der Hankook Winter i*cept RS² wurde auf besonders ausgeglichene Leistung bei allen in der kalten Jahreszeit vorherrschenden Witterungsbedingungen ausgelegt. Er ist mit einer hochdispergierbaren Nano-Silica-Laufflächenmischung in Verbindung mit einem neuartigen Styrol-Butadien-Kautschuk ausgerüstet. So wird sichergestellt, dass die Lauffläche auch bei niedrigeren Temperaturen stets elastisch bleibt. Die daraus resultierende

Maximierung der Kontaktfläche des Reifens mit dem Untergrund sorgt für ausgezeichnete Traktions- und Bremsleistungen, insbesondere bei den in der Übergangszeit typischen, kühlen Temperaturen und nassen Strassenverhältnissen. <



Der Hankook Winter i*cept RS2.

Bosch

www.bosch-werkstattwelt.ch

> Leistungsstarke Diagnoselösungen

pd. Die meisten europäischen Fahrzeughersteller nutzen in ihren aktuellen Fahrzeugmodellen neue Diagnoseschnittstellen auf Ethernet-Basis. Mit dem Volvo XC90 ist das erste Fahrzeug auf dem Markt, bei dem eine vollumfängliche Diagnose nur noch mithilfe der Ethernet-Schnittstelle möglich ist. Die Software erkennt automatisch, wann die Ethernet-Schnittstelle aktiviert werden muss.

Die neue KTS-Generation von

Bosch ist zudem mit einem verbesserten «PassThru-Interface» ausgestattet, mit der die Internetportale der Fahrzeughersteller zur Reprogrammierung von Steuergeräten nach Euro 5/6 wie gewohnt genutzt werden können. Ausserdem wurden die Rechnerleistung der KTS-Tester deutlich verbessert, Speichergrößen erheblich erhöht und der Parallelbetrieb mehrerer Fahrzeugschnittstellen ermöglicht. <



Innovativ: Modernste Diagnosetechnologie von Bosch.

Corteco

www.corteco.de

> 40 000 Artikel in Erstausratterqualität

pd. Seit 20 Jahren besteht Corteco erfolgreich als führender Zulieferer auf dem freien Automobilersatzteilmarkt. Als Tochtergesellschaft des weltweit agierenden Dichtungsexperten Freudenberg Sealing Technologies liefert das Unternehmen rund 40 000 Artikel in Erstausratterqualität. An der Swiss Automotive Show

präsentierte Corteco aktuelle Produkte mit Schwerpunkt Schwingungsdämpfer, Dichtungen und Filtration. In den Bereichen Dichtungs- und Schwingungstechnik sowie



Corteco: Seit 20 Jahren erfolgreich.

BorgWarner

www.borgwarner.com/en/aftermarket

> **Starker Partner im Aftermarket**

pd. BorgWarner ist ein weltweiter Produktführer im Bereich hoch entwickelter Komponenten und Systeme für den Antriebsstrang. Das Unternehmen unterhält Fertigungsstätten und technische Einrichtungen an 74 Standorten in 19 Ländern und entwickelt Produkte zur Senkung des Kraftstoffverbrauchs, Reduktion von Emissionen und Steigerung der Leistung.

Als langjähriger starker

und zuverlässiger Partner im Aftermarket-Segment bietet BorgWarner neben Turboladern in Erstausrüsterqualität auch führende Technologien zur Schadstoffreduzierung wie Thermostate und Abgasrückführungsventile. Alle Aftermarket-Lösungen des Unternehmens erfüllen dabei höchste Qualitätsstandards und liefern die gleiche hohe Leistung wie neue Serienprodukte. <



Lösungen für eine energieeffizientere Welt.

Mann-Filter

www.mann-filter.de

> **Service vom Feinsten**

pd. Als starke globale Marke des Filtrationsexperten Mann+Hummel bietet Mann-Filter Luft-, Öl-, Kraftstoff- und Innenraumfilter in 100 Prozent Erstausrüstungsqualität für den Automotive Aftermarket an. Für fast jeden PW sowie für eine breite Palette an Nutzfahrzeugen, Land- und Baumaschinen hält Mann-Filter den passenden Filter bereit. Mit dem Claim «Perfect parts. Perfect service» steht die Premiummarke für innovative hochwertige Produkte, absolute Kundenorientierung und hohe herausragende Leistungswerte bei Vertrieb und Marketing. <



Filter für die meisten Fahrzeugmodelle.

NTN-SNR

www.ntn-snr.com/de/automotive-aftermarket

> **Verlässlicher Partner im IAM**

pd. NTN-SNR ist Marktführer und Erstausrüstungshersteller für Radlager, Federbeinlager, Kupplungsausrücklager sowie Getriebelager und ist der zweitgrösste Gelenkwellenhersteller weltweit. Damit profitiert der Grosshandel von der Originalteilequalität für die Werkstätten.

Insgesamt bietet NTN-SNR mehr als 7000 Teilenummern für den automobilen Aftermarket an. Die Produktpalette deckt somit etwa 96 Prozent aller in Europa zugelassenen Fahrzeuge ab.

SNR ist der Monopol-OE-Lieferant bei Renault und PSA für die Bremsscheiben mit integriertem Radlager auf der Hinterachse. Das Produkt ist nur original, wenn SNR auf dem Radlager steht! <



SNR ist OE-Lieferant bei Renault und PSA.

Pirelli

www.pzeroclub.ch

> **Winterreifen-Kompetenz**

pd. Pirelli setzt im kommenden Winter den Fokus weiterhin auf High-Performance-Reifen:

- **Cinturato™ Winter:** für die Fahrzeuge der Mittelklasse
- **Winter Sottozero™ 3:** für Premium- und Prestigefahrzeuge
- **Scorpion™ Winter:** für SUV- und CUV Fahrzeuge

Endkonsumenten profitieren beim Kauf von Pirelli-Reifen von einer Gratis-Vignette. Somit fördert und belohnt Pirelli den zeitigen Reifenwechsel und unterstützt damit den Handel im Abverkauf und gibt einen Mehrwert an den Endkonsumenten weiter. <



Der Pirelli Sottozero 3.



SWF wischt den Regen weg.

Prüfen Sie jetzt Ihre Scheibenwischer – für eine bessere Sicht.

Scheibenwischer sind Tag für Tag Umwelteinflüssen ausgesetzt: UV-Strahlung, Hitze oder Kälte wirken sich auf Dauer negativ auf das Wischerbild aus. Aus diesem Grund empfehlen wir, alle sechs Monate die Wischer zu kontrollieren – für eine bessere Sicht und Ihre Sicherheit. Sprechen Sie uns an: Wir helfen Ihnen gern bei dem Austausch Ihrer Wischer.

Der deutsche Wischerspezialist

SWF

GYS

www.gys.fr

> Gysflash – schlicht unverzichtbar

pd. GYS, führende französische Gruppe in der Entwicklung von Schweißstechniken, Batterieladegeräten und Karosserie-Reparatursystemen, bietet hoch innovative Produkte zu besten Preisen dank einer vollständig integrierten Produktion und eines topmodernen Forschungszentrums.

In Niederbipp präsentierte GYS seine Produktreihe Gysflash. Die intelligenten Batterieladegeräte überzeugen durch eine stabile elektrische Versorgung. Sie werden von namhaften Automobilherstellern verbaut und sind ein Muss für jede Garage und jeden Showroom. <



Gysflash: intelligente Batterieladegeräte.

Saint-Gobain

www.autover.de

> 350 Jahre Erfahrung in der Herstellung von Glas

pd. Die Saint-Gobain Autover Deutschland GmbH gehört zum Saint-Gobain-Konzern und ist die Autoglashandelsorganisation für den Ersatzteilmarkt.

Saint-Gobain Autover vertreibt weltweit 4,8 Mio. Windschutz-, Seiten- und Rückwandscheiben für PW, Busse und LKW und verfügt über ein

Zentrallager in Belgien und fünf Standorte in Deutschland.

Dabei wird das Konzept «Alles aus einer Hand» verfolgt. Neben der Originalverglasung von Saint-Gobain Sekurit liefert Saint-Gobain Autover Deutschland auch alle relevanten Produkte für den Fahrzeugglasersatzteilmarkt. <



Bei Saint-Gobain gilt das Motto «Alles auf einer Hand».

ZF

www.zf.com

> Mobilität ohne Unfälle und Emissionen



ZF ist führend in der Antriebs- und Fahrwerktechnik.

pd. ZF ist ein weltweit führender Technologiekonzern in der Antriebs- und Fahrwerktechnik sowie der aktiven und passiven Sicherheitstechnik. Das Unternehmen ist mit 137000 Mitarbeitern an rund 230 Standorten in nahezu 40 Ländern vertreten.

ZF lässt Fahrzeuge sehen, denken und handeln. Das Unternehmen verfolgt mit seinen Produkten eine Vision Zero, das Ziel einer Mobilität ohne Unfälle und Emissionen. Mit seinem umfangreichen Portfolio verbessert ZF Mobilität und Dienstleistungen nicht nur für PW, sondern auch

für Nutzfahrzeuge und Industrietechnikanwendungen.

Die Division Aftermarket des ZF-Konzerns stellt mit integrierten Lösungen und dem gesamten ZF-Produktportfolio die Leistung und Effizienz von Fahrzeugen über deren gesamten Lebenszyklus sicher. Die Kombination aus etablierten Produktmarken, digitalen Innovationen, bedarfsgerechten Angeboten und einem weltweiten Servicenetzwerk macht ZF zu einem gefragten Partner und der Nummer zwei im weltweiten Automotive Aftermarket. <

Herth+Buss

www.herthundbuss.com

> Unverzichtbare Helfer für Klimaanlage

pd. Das Familienunternehmen Herth+Buss hat über 90 Jahre erfolgreiche Firmengeschichte hinter sich. Unter der Marke Herth+Buss werden die beiden Sortimente Elparts und Jakoparts geführt. Als Spezialist für Fahrzeugelektrik wird mit Elparts ein umfassendes Sortiment für jeden Bedarf von PW bis NFZ angeboten. Für japanische und koreanische Fahrzeugmodelle bietet Herth+Buss das Ersatzteilsortiment Jakoparts an. Mit einem ausgeprägten Qualitätsverständnis, dem «First-to-Market»-Versprechen und einer sehr hohen Teileverfügbarkeit ist Herth+Buss erste Wahl bei Asiaten.

An der Swiss Automotive Show erlebten die Besucherinnen und Besucher bei Herth+Buss hochwertige Produkte und clevere Lösungen zur Reparatur von Kabelbäumen, Stecksystemen und

Leitungen sowie ein innovatives Produktportfolio im Bereich Klimatechnik. Mit SelectH2 und AirClean hat Herth+Buss zwei erfolgreiche Produkte im Markt etabliert, die sich wegen ihrer einfachen und einzigartigen Funktionsweise als unverzichtbare Helfer für die Klimaanlage-wartung auszeichnen. <



SelectH2 zur Suche von Lecks in Klimaanlagen.

Henkel

www.henkel.com

> Das Team für jede Herausforderung

pd. Mit bestens positionierten Marken wie Loctite und Teroson gilt Henkel als weltweit grösster Hersteller von Klebe- und Dichtungslösungen und Produkten für die Oberflächen-

bearbeitung, die im Automobilgewerbe bei Reparaturen und Wartungsarbeiten zum Einsatz kommen. <



Das Henkel-Online-Portal www.fahrzeug-instandhaltung.ch.

FTE automotive

www.fte.de

> Ein starker Partner für Grosshandel und Werkstatt

pd. Seit 1943 entwickelt und fertigt die FTE automotive Gruppe Anwendungen im Antriebsstrang und Bremssystem für die Automobilindustrie. Die Erfahrung und das Wissen aus der Serienfunktion finden sich in jedem der FTE-automotive-Ersatzteile wieder.

Fahrzeugtypen – von Kupplungsgeberzylinder über Bremschläuche bis hin zu wiederaufbereiteten Bremssätteln. <

Der Partner für Grosshandel und Werkstatt bietet Ersatzteile in Erstausrüsterqualität von höchster Passgenauigkeit, Form und Funktion. Das FTE-Produktprogramm umfasst mehr als 12 000 original Ersatzteile für nahezu 37 000



Perfekt in Form und Funktion: Bremssattel aus dem Hause FTE automotive.

Apollo

www.apollovredestein.ch

> Profiliert: Reifen für Fahrzeuge aller Art

pd. Apollo Tyres Ltd wurde 1976 gegründet und hat sich zum führenden Reifenhersteller in Indien entwickelt. Der Hauptsitz befindet sich in Gurgaon in der Nähe von Neu-Delhi.

mit einem Werk in Enschede NL sowie einer 2017 eröffneten Stätte in Ungarn.

Apollo Tyres ist auf drei Kontinenten tätig und übernahm im Mai 2009 die Firma Vredestein Banden BV, einen niederländischen Hersteller von hochmodernen Auto- und Spezialreifen

Das Unternehmen produziert Reifen für Fahrzeuge aller Art, von PW, Geländefahrzeugen, leichten Transportern, LKW, Agrar- und Industriereifen bis zu Spezialfahrzeugen, Fahrrad- und Offroad-Reifen sowie Material zur Rundenerneuerung.

Besonders stark vertreten ist Apollo Tyres im Segment Ganzjahresreifen, die in über 50 Grössen angeboten werden. Apollo stieg im September 2010 in den europäischen Markt ein und beschäftigt heute 16000 Mitarbeiter.

Apollo Tyres ist eines der am schnellsten wachsenden Unternehmen der Branche und legt Augenmerk auf ein Zusammenspiel von Wachstum und stetiger Verbesserung sowie kompromissloser Qualität. <



Der «Alnac 4G All Season» erreicht bis zu 270 Stundenkilometer.

Facom

www.facom.fr

> Heute schon die Werkzeuge von morgen

pd. Facom ist die führende Werkzeugmarke in Europa. Seit über 95 Jahren zählt das Fachpersonal der Automobilindustrie und der industriellen Wartung auf Facom-Produkte. Die seit 1918 auf Handwerkzeuge spezialisierte Marke Facom steht für Qualität. Dank seiner Marktkenntnis und der täglichen Nähe zu den professionellen Anwendern ist es dem Unternehmen gelungen, robuste, innovative, sichere und leistungsstarke Produkte mit umfassender Garantie inklusive Austausch und Reparatur zu entwickeln.

professionellen Bedürfnissen gerecht werden. Zahlreiche Automobilhersteller wie Peugeot, Citroën, Renault, Nissan, Toyota und Rolls-Royce arbeiten mit Facom-Werkzeugen. <

Facom bietet über sein Vertriebsnetz eine Palette von über 8000 Produkten an und kann so sämtlichen

Wagenheber aus dem Hause Facom.



BlitzRotary

www.blitzrotary.com

> **Vom Smart bis zum Van: Rotary hebt alles an**

pd. Mit seinen berühmten Marken Rotary und Blitz gehört BlitzRotary zu den führenden Firmen im Bereich der Werk-

statteinrichtungen. Die Marke Rotary deckt den Bereich Hebebühnen für PW ab, die Marke Blitz umfasst Produkte für das Heben von Nutzfahrzeugen und Lösungen für die Druckluftversorgung. Die neue elektro-mechanische Zwei-Säulen-Hebebühne SPMA32 von Rotary bietet aufgrund der asymmetrischen Bauweise und des schlanken Säulendesigns maximale Durchfahrbreite und einen flexiblen Aufnahmebereich vom Smart bis zu grossen Vans. <

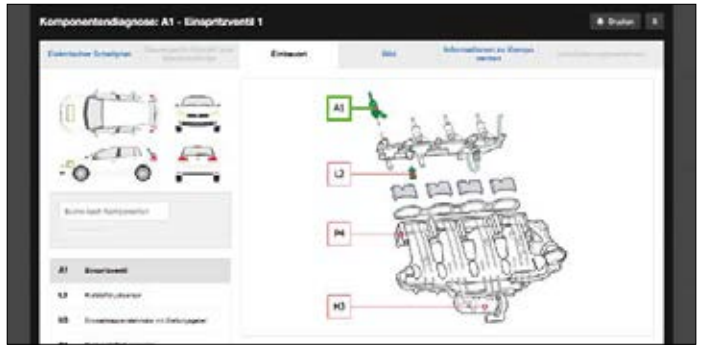


Die Hebebühne SPMA32.

HaynesPro

www.haynespro.com

> **Mehr als nur technische Daten**



Technische Zeichnung eines Einspritzventils.

pd. Seit 2008 hat HaynesPro die Lieferung seiner technischen Daten in integrierten Lösungen über Web-Dienste stetig ausgebaut. Heute befindet sich das Unternehmen bereits in der zweiten Generation der Web-Dienste.

HaynesPro WorkshopData wird weiterhin als eine der besten Benutzeroberflächen auf dem Markt empfunden.

Als Teil des natürlichen Pro-

duktlebenszyklus hat HaynesPro die Benutzeroberfläche für seine Online-Anwendungen weiterentwickelt und aktualisiert – die Touch-Version.

Mit der Touch-Version führt HaynesPro auch ein responsives Webdesign ein. Mit diesem erkennt die Website die Grösse des Benutzerbildschirms und passt das Layout entsprechend an. <

NRF

www.nrf.eu

> **Partner für das Kühlsystem**



NRF: Kühlsysteme für Autos, Industrie und Marine.

pd. NRF besteht seit 1927 und hat sich seitdem zu einem marktführenden Hersteller von Kühlern, Ladeluftkühlern, Ölkühlern und Klimaanlage-komponenten entwickelt. Bekannte Fahrzeughersteller gehören zu den Stammkunden von NRF.

Auch in den anspruchs-

vollsten Anwendungsbereichen sind die Produkte des niederländischen Herstellers anzutreffen. Wer sich für NRF entscheidet, der wählt Qualität und Service. Das Sortiment umfasst mehr als 8000 Referenzen in OE-Qualität. NRF bietet auch Montagesätze und technischen Support. <

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

Ein Sommer voller Vorteile für die PK MOBIL Kunden

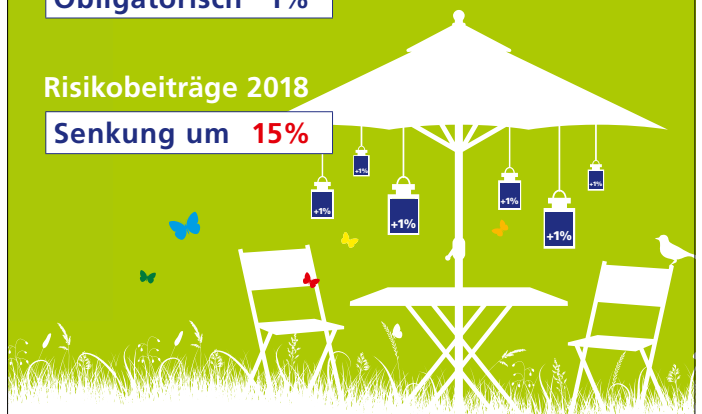
BVG Zins 2017 +1%

PK MOBIL 2%

Obligatoriamente 1%

Risikobeiträge 2018

Senkung um 15%



PK MOBIL CP

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

Sicher unterwegs in die Zukunft

Magneti Marelli

www.magnetimarelli.de

> **Der Mailänder Original- und Ersatzteilprofi**



Den Audi R8 ins beste Licht gerückt: Magneti Marelli.

pd. Magneti Marelli, ansässig in Mailand, ist einer der wichtigsten Zulieferer vieler namhafter Automobilhersteller in den Bereichen Fahrzeugbeleuchtung, Motorelektronik, Radaufhängung, Bordinstrumente und vielem mehr.

Der Geschäftsbereich After-

market vertreibt über seine Niederlassungen weltweit ein umfassendes Programm an originalen beziehungsweise hochwertigen Ersatzteilen aus den Bereichen Elektrik, Elektronik, Karosserie, Verschleiss- und Serviceteile. <

ATT

www.nussbaum-group.de

> **Ruhiges, synchrones Heben und Senken**

pd. Die Marke ATT ist Teil des deutschen Industrieunternehmens Nussbaum und stellt ein komplettes Sortiment an Hebebühnen wie auch Ausrüstungen für die technische Kontrolle von Personenwagen und Nutzfahrzeugen bereit.

Die Hebebühne Hymax S 2.35 DT von ATT ist ein echter Klassiker. Bis heute wurden weltweit mehr als 100 000 solche Zwei-säulen-Hebebühnen weltweit verkauft.

Ob kleine Smarts oder Transporter bis 3,5 Tonnen – der Hymax hebt sie alle. Die Tragarme

sind extra flach konstruiert und bieten eine minimale Unterschwenkhöhe von 95 bis 140 Millimetern. Beide Arme sind um 180 Grad schwenkbar und sorgen zusammen mit der asymmetrischen Hubschlittenkonstruktion für ein hohes Mass an Türfreiheit. <



Mit allen Feinheiten: Hebebühne der Marke ATT.

Bridgestone

www.bridgestone.ch

> **Blizzak LM001-Evo mit optimierter Performance**



Der neue Blizzak LM001-Evo.

pd. Bridgestone hat seine Blizzak-Reihe um einen weiteren Winterreifen ergänzt: Der neue Blizzak LM001-Evo folgt auf den Blizzak LM001 und wurde für herausragende Sicherheit in allen Fahrbahnzuständen und besseren Komfort entwickelt. Unabhängige Tests des TÜV Süd haben den Reifen als hervor-

ragend beim Bremsen sowie bei externen Rollgeräuschen mit der begehrten Performance-Marke ausgezeichnet. Der Reifen erhielt das EU-Reifenlabel «B» in der Kategorie Nasshaftung in allen Dimensionen sowie «C» für den Rollwiderstand in den meisten Dimensionen für geringen Kraftstoffverbrauch.

Der Winterreifen ist für Fahrzeuge der Kompaktklasse bis hin zu Touringfahrzeugen ab sofort in neun Dimensionen erhältlich.

Der Blizzak LM001-Evo verfügt über eine optimierte, abgeschrägte Gestaltung der Querrillen. Diese ermöglicht erhöhten Grip auf Schnee, da die Querrillen eine höhere Kompression von Schnee in der Rille erzeugen. Die neuartige Geometrie und erhöhte Anzahl von Lamellen sorgen für eine bessere Verzahnung mit der Schneeaufgabe. <

Scangrip

www.scangrip.com

> **Der First-Mover bei Arbeitsleuchten**



Multifunktionale Arbeitsleuchte von Scangrip.

pd. Scangrip bewegt sich ständig weiter, und in nur ganz wenigen Jahren hat das Unternehmen mit seinem Sortiment robuster wie auch funktionaler Arbeitsleuchten für den Profimarkt enormen Erfolg erreicht.

Scangrip ist bei der Entwicklung innovativer LED-Arbeitsleuchten stets mehr als nur einen Schritt voraus. Die

LED- und Akkutechnologie entwickelt sich ständig weiter. Die besondere Stärke von Scangrip liegt in der Nutzung der vielfältigen technologischen Möglichkeiten. Das Unternehmen engagiert sich stark im laufenden Produktentwicklungsprozess und präsentiert ständig breite Sortimente neuer, spannender Arbeitsleuchten. <

NGK Spark Plug Co., Ltd.

www.ngk.de

> Erstausrüster am Puls der Entwicklung



Ausgezeichnete Qualität: Kerzen von NGK.

pd. Die Unternehmensgruppe NGK Spark Plug Co., Ltd. hat ihren Stammsitz im japanischen Nagoya und zählt derzeit 36 Tochtergesellschaften rund um den Globus. Kaum ein Auto kommt heutzutage ohne NGK-Zündkerzen, -Glühkerzen oder NTK-Lambdasonden auf den Markt. Alle europäischen Automobilhersteller verwenden diese Produkte bereits im

Rahmen ihrer Fahrzeugproduktion. Basis dieser erfolgreichen Zusammenarbeit ist ein über viele Jahre hinweg entwickeltes Vertrauensverhältnis zwischen NGK und seinen Erstausrüstungskunden. Für die Entwicklungsarbeit und Qualität seiner Produkte wurde NGK mehrfach mit verschiedenen Industrie-preisen der Automobilhersteller ausgezeichnet. <

Hazet

www.hazet.de

> Lösungen – von der Idee bis zur Serie

pd. Hazet ist mit fast 150 Jahren Erfahrung in Entwicklung und Produktion von Handwerkzeugen, Werkstattwagen und Spezialwerkzeugen in vier Werken in Deutschland einer der führenden Hersteller für die professionelle Anwendung in Automobil-, Luftfahrttechnik und Industrie.

Hazet ist ein echter Partner der Automobilindustrie und stellt Spezialwerkzeuge für Fahrzeughersteller wie Audi, BMW, Ford, Honda, Hyundai, Kia, Opel, Peugeot, Renault, Subaru, Toyota und Volkswagen her. <



Alles an seinem Platz: Werkstattwagen der Marke Hazet.

Knorr-Bremse

www.knorr-bremse.de

> Täglich im Dienst der Sicherheit

pd. Der Knorr-Bremse-Konzern mit Firmensitz in München ist der weltweit führende Hersteller von Bremssystemen und Anbieter weiterer Subsysteme für Schienen- und Nutzfahrzeuge.

Als technologischer Schrittmacher treibt Knorr-Bremse seit über 110 Jahren massgeblich Entwicklung, Produktion, Vertrieb moderner Bremssysteme voran.

Das Leistungsangebot des Bereichs Knorr-Bremse-Systeme

für Nutzfahrzeuge basiert auf den Querschnitt-Technologien Pneumatik, Mechanik, Elektronik und komplexe Regelungstechnik.

Ganz gleich ob Antriebsstrang, Druckluftbeschaffung, Brems- und Fahrwerkssteuerung oder Radbremsen: Elemente der einzelnen Technologien finden sich in allen Systemen. Im perfekten Zusammenwirken zeigt sich die Systemkompetenz von Knorr-Bremse. <

Die Scheibenbremse für Trailer ST7.



eine Idee besser

Automobildiagnostiker mit eidg. Fachausweis
Start: 5. September 2018 (4 Semester)
Infoabend: 14. November 2017, 18.00 Uhr*

Zertifizierte Führungskraft wbz
Start: 14. September 2018 (22 Tage in 9 Mt.)
Infoabend: 14. November 2017, 18.00 Uhr*

Berufsbildnerkurs mit eidg. anerkanntem Ausweis (5 Tage)
 Kurs 09/17: 30.10.17, 6., 13., 20. und 27.11.17
 Kurs 10/17: 14., 15., 16., 22. und 23.11.17

Fit für die Vereinsführung «Medien- und Öffentlichkeitsarbeit»
 Kurs: 25. Oktober 2017 (1 Nachmittag/Abend)

Mentale Stärke im Alltag
 Kurs: 6. und 27. November 2017 (2 Tage)

* kostenlos und unverbindlich, Anmeldung erwünscht

Weitere Informationen:
 Telefon 062 885 39 02
 weiterbildung@wbzlenzburg.ch
www.wbzlenzburg.ch

w b z
 Weiterbildungszentrum Lenzburg



Starke Marken. Strong brands.



Webkatalog
wwade.autopartscat.com

GEPRÜFTE
KAROSSERIETEILE

PIÈCES
CARROSSERIE CERTIFIÉES

RICAMBI DI
CARROZZERIA CERTIFICATI



- Hohe Ersatzteilqualität
- exzellente Passform
- hohe Verfügbarkeit
- Preisvorteil gegenüber OE

- pièces de rechange de haute qualité
- excellente adaptabilité
- haute disponibilité
- avantage de prix sur OE

- Ricambi di alta Qualità
- adattabilità eccellente
- disponibilità elevata
- vantaggio del prezzo rispetto a OE

www.vanwezel.de
www.vwa.at

Sacom AG

www.sacom.ch / www.pioneer.ch

> Kompetenzzentrum für Pioneer Car Entertainment

pd. Die Sacom ist heute einer der grössten, unabhängigen Anbieter für Multimedia, Unterhaltungselektronik und professionelles Audio&Video in der Schweiz. Seit Jahrzehnten engagiert sich das Unternehmen leidenschaftlich im Bereich Car Entertainment. Aktuell: Sich und

seine Kunden noch heute für die Zukunft mit DAB+ und den passenden Pioneer Autoradios, Multimedia- und Navigationslösungen rüsten. In Kooperation mit dem TCS Schweiz bietet die Sacom AG diesen Herbst interessante Angebote für den Endkunden. <



Pioneer: Gerüstet für die Zukunft mit DAB+.

Ravaglioli

www.ravaglioli.com

> Führend für Hebebühnen



pd. Ravaglioli ist weltweit eines der bedeutendsten Unternehmen im Bereich der Autowerkstattausrüstung und in Europa absolut führender Hersteller von Hebebühnen sowie einer der wichtigsten Hersteller von Reifenservice-Ausrüstungen und Prüfgeräten wie Bremsprüfstände und Achsvermessungsanlagen.

Das 1958 gegründete Unternehmen Rav stellte Ausrüstungen für Reparaturwerkstätten her und entwickelte kontinuierlich

sämtliche Aspekte der PW- und NFZ-Hebetechnik weiter. Die über 350 000 weltweit aufgestellten Zwei-Säulen-Hebebühnen belegen die Kompetenz und Rolle des Unternehmens in diesem Marktsegment. Ein wichtiger Produktionszweig stellt der Reifenservice dar, für dessen Projektierung, Prüfung und Herstellung eine eigene Organisation verantwortlich ist. <

Space

www.spacetest.com

> Ergonomie als Trumpfkarte

pd. Space ist in Turin ansässig und Teil einer grossen italo-amerikanischen Industrie-gruppe. Space ist spezialisiert auf die Entwicklung und Herstellung von elektronischen Systemen, die im Zusammenspiel mit Werkstatteinrichtungen stehen.

selbsttragenden (RFT-) Reifen, erheblich erleichtern und beschleunigen. <

Neu im Portfolio führt Space die automatische Reifenmontiermaschine GA2945ITD.26 zum Montieren und Demontieren von allen PW-Reifen von 12 bis 26 Zoll Felgendurchmesser und einer Felgenbreite bis 15 Zoll. Diese ergonomische Reifenmontiermaschine überzeugt durch innovative Elemente, die das Bearbeiten, insbesondere von extremen Niederquerschnitts-(UHP-) oder



Ergonomisch perfektes Reifenmontieren.

Dresselhaus

www.dresselhaus.de

> Befestigungstechnik und Verbindungselemente

pd. 1950 gründete Joseph Dresselhaus die heutige Dresselhaus GmbH & Co. KG in Bielefeld. Aus kleinen Anfängen ist mittlerweile ein Unternehmen mit rund 800 Mitarbeitern und ca. 200 Mio. Euro Jahresumsatz geworden.

Dresselhaus versorgt Kunden aus den verschiedensten Branchen, zu denen Möbelproduzenten ebenso gehören wie die Automobilzulieferindustrie sowie den KFZ-Teile- und Elektroinstallations-grosshandel.

Der KFZ-Teile-Handel stellt ganz besondere Anforderungen an die Sortimentsgestaltung. Dresselhaus hat deshalb für diese Branche ein eigenes Programm mit mehr als 3000 Norm- und Sonderteilen aufgelegt. Darüber hinaus wird mit genau abgestimmten Sorti-

menten der Bedarf dieser Zielgruppe in der ganzen Breite abgedeckt. Speziell entwickelte Regalsysteme für KFZ-/NFZ-Montagebereiche sind nur eines von vielen Beispielen aus dem umfangreichen Angebot. <



Dresselhaus stellt auch Steck-sicherungen her.

Facet

www.facet.it

> Exzellenz und Innovation



Facet: 4500 Produkte Made in Italy.

pd. Facet ist ein eigenständiges Unternehmen mit 70 Jahren Erfahrung in der Herstellung von Autoersatzteilen.

Seit 1946 produziert und vertreibt Facet Ersatzteile für Personenwagen. Von Sensoren über Thermostate bis hin zu Zündungsteilen und Schaltern bilden die 4500 Produkte eines der komplettesten Sortimente des Marktes. Die Produkt-

gruppen von Facet umfassen folgende Bereiche:

- Motormanagement-Sensoren (Drehzahl- und Getriebesensor, Klopfsensor, Absolutluftdrucksensoren und Differenzdrucksensor, Luftmassenmesser, Lufttemperatursensor, Lambdasonde, Rad-drehzahlsensor)
- Temperatursteuerung (Thermostat, Thermo-schalter und -sender)
- Schalter (Bremslicht und Rückfahrlicht, Öldruck)
- Zündung (Zündspule und Zündverteiler)
- Facet ist 100% Made in Italy in gleichwertiger OE-Qualität. <

Texa

www.texa.com

> Klimageservice der neusten Generation

pd. Texa wurde 1992 gegründet und gehört heute zu den weltweit führenden Unternehmen in der Entwicklung, Industrialisierung und Fertigung von Multimarken-Diagnosegeräten und Klimageservicegeräten. Texa ist global mit einem engmaschigen Vertriebsnetz vertreten und beschäftigt über 600 Personen, davon über 400 Personen im Firmensitz in Monastier di Treviso, wo alle Produkte der Baureihen projektiert, ent-

wickelt und gefertigt werden.

Die neue Klimageservicestation Konfort 744 wurde mit Automobilherstellern entwickelt und erfüllt die äusserst strengen Vorgaben der Fahrzeughersteller in Bezug auf die Wartung und Befüllung von Klimaanlage mit dem neuen Kältemittel R744 (CO₂). Diese Anlagen wurden projektiert, um den Einfluss auf die Umwelt und die Gefahr von Bränden bei Undichtigkeiten erheblich zu verringern. <



Die Klimageservicestation Konfort 744.

Sice

www.sice.it

> Patentgeschützte, innovative Lösungen

pd. Sice wurde 1964 im Norden Italiens gegründet und gilt als Spezialist in der Entwicklung und Herstellung von qualitativ hochstehenden Ausrüstungen für die Montage/Demontage sowie für das Auswuchten von Reifen.

Die Produktion umfasst verschiedene Baureihen Reifenmontier- und Auswuchtmaschinen für PW und LKW, Achsmessgeräte und Hebebühnen, um einen perfekten Reifenservice anbieten zu können.

Zahlreich sind die auf Maschinen und Zubehörteile gegebenen Patente, die den Erhalt eines hoch qualifizierten Produkts ermöglichen und einzigartige, innovative Lösungen für die Reifen der neuesten Generation bieten. <



Sice: Spezialist in der Reifenmontage.

Autotyp

> Konzentrierte Qualität für Profis

pd. Seit über 40 Jahren schätzen Reparaturprofis des Automobilgewerbes die Marke Autotyp für ihr erstklassiges Preis-Leistungs-Verhältnis. Zum Autotyp Sortiment gehören verschiedene Kühlerschutzmittel-Konzentrate (mit entsprechenden Fahrzeugherstellere-zulassungen), Scheibenreinigerkonzentrate (Sommer/Winter), Scheibenreiniger-Konzentrate, Bremsflüssigkeiten (DOT4, DOT4 NV,...) sowie Reinigungsprodukte für die Werkstatt- und Fahrzeugreinigung. <



Autotyp steht seit 40 Jahren für Qualität.

Van Wezel

www.vanwezel.de

> Komplettpaket für die Unfallreparatur

pd. Seit über 20 Jahren werden geprüfte Karosserieteile unter der Marke Equipart vertrieben.

Van Wezel informierte in Niederbipp über die neue ISO-Zertifizierung der Qualitätsabteilung und eine innovative Lasermessung der Spaltmasse, mit der ein neuer Standard zur

Karosserieteileprüfung eingeführt wurde.

Natürlich fanden die Messebesucherinnen und -besucher bei Van Wezel auch Informationen zu allen weiteren Produkten aus dem Van Wezel Portfolio. Dazu zählen Beleuchtungsartikel oder Spiegel und Fensterheber. <



Van Wezel-Marken: Equipart, Hagus und international Radiators.

Imasaf

www.imasaf.it

> Der Zulieferer mit Liebe zum Detail



Alles an Lager: Imasaf.

pd. Imasaf macht den Wert der Handwerklichkeit und der extremen Liebe zum Detail in einer zertifizierten industriellen Produktion zum Kapital: einfach zu montieren (dank Passgenauigkeit wie für die Erstausrüsterprodukte) und umweltfreundlich.

Wichtige Vertriebsunternehmen und Marken des Automobilsektors klassifizieren

Imasaf als hochrangigen Zulieferbetrieb. Die hohe Anzahl an Schalldämpfern speziell für Autos der jüngsten Produktion wird der Nachfrage aller Bereiche gerecht, in denen europäische Premium-Automobilmarken stark vertreten sind und nicht nur diese. <



Als zertifizierter Ford-Partner bieten wir Ihnen ab sofort eine Schnittstelle zwischen unserem **Dealer Management System VIS** und dem **Ford-System!** Profitieren Sie als Ford-Händler von ebenso professioneller wie innovativer Software bei Handel, Reparatur + Garantieabwicklung, Ersatzteilbeschaffung etc.

Interesse? Melden Sie sich bei uns: info@gcsgmbh.ch Web: ford.gcsgmbh.ch / mobil.gcsgmbh.ch

... die passende IT-Lösung

GCS Garage & Carrosserie System GmbH
Therwilerstrasse 52 · 4104 Oberwil
Telefon +41 61 726 97 35 | Fax - 726 97 36
eMail info@gcsgmbh.ch | www.gcsgmbh.ch



Swiss Automotive Show

«Die Messe ist ganz klar ein Bedürfnis»

Sonntag, 17. September, 21 Uhr: In Niederbipp BE gehen mit der Swiss Automotive Show (SAS) drei intensive Tage zu Ende. 72 Stunden im Zeichen der Automobil-Zulieferbranche, die den Grossaufwand mehr als wert waren. **Tatjana Kistler**, Redaktion

■ Die Swiss Automotive Group (SAG) lud die nationale wie auch internationale Zulieferbranche zur Fachmesse – und darf sich mit den Rückmeldungen aus den Reihen der mehr als 70 Standbetreiber bestätigt sehen. «Die Messe ist ganz klar ein Bedürfnis» zeigt sich SAG-Marketingdirektor Sébastien Moix zufrieden.

Fünf bis sechs Stunden vor Ort

Auch die Tatsache, dass die Messebesucher am Freitag und Samstag im Schnitt fünf bis sechs Stunden an der SAS weilten, spricht für die Veranstalter. «Am Freitag kamen die Gäste in zwei Wellen: Um 10 Uhr, zur Eröffnung, wurden wir vom Andrang regelrecht überrascht. Nach ein wenig ruhigeren Nachmittagsstunden herrschte nach 17 Uhr nochmals reges Treiben, bevor sich dieser Aufmarsch während des ganzen Samstags wiederholen sollte», so Moix.

Viele Gäste aus der Romandie

Ein Effort für die gut 120 SAG-Mitarbeiter, die für die Logistik, Betreuung der Standbetreiber, aber auch für Übersetzungshilfen für die gut vertretenen Besucher aus der Romandie im Einsatz standen. «Das Interesse aus der welschen Schweiz freut uns ausserordentlich», betont der Marketingverantwortliche: «Dies bestärkt die positiven Rückmeldungen diverser Garagisten, die uns mitteilten, dass die SAS für sie gar interessanter als ein Besuch des Auto-Salons Genf gewesen sei.»

Austauschplattform für Mitarbeiter

Am Sonntag stand das Branchentreffen schliesslich im Zeichen der eigenen Mitarbeiter. Gut 1100 Gäste, darunter 200 Kinder, folgten der Einladung, um sich aus erster Hand an den Lieferantenständen über Herausforderungen der nahen Zukunft und Produktinnovationen informieren zu lassen. Moix: «Das Ziel ist, dass unsere Mitarbeiter und Filialbe-

treiber die Möglichkeit nutzen können, mögliche Probleme direkt mit den Zulieferern zu besprechen. Bestehendes besser kennenzulernen und Neuheiten zu entdecken.»

«Das Interesse aus der welschen Schweiz freut uns ausserordentlich»

Sébastien Moix, Marketingverantwortlicher SAG

«Firma ist nichts ohne Mitarbeiter»

Eine Austauschplattform also, deren Relevanz die SAG-Verantwortlichen – in bodenständiger Manier auf Europaletten stehend – in einer kurzen Ansprache betonten. «Diese drei Tage waren ein Aufsteller», so Joel Souchon, COO Switzerland/Belgium, der sich ob der Rückmeldungen und Besuche sowohl der Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten als auch der Aktionäre erfreute. «Ohne den Glauben an die SAG und somit den Glauben an die Zukunft einer Schweizer Firma auf dem

hart umkämpften internationalen Markt könnten wir heute nicht hier, in unserer neuen Halle, miteinander feiern.»

Verwaltungsratspräsident Olivier Métraux ergänzte: «Unsere Gruppe wäre nichts ohne den Einsatz und die Treue ihrer Mitarbeiter. Mitarbeiter, die dank des heutigen Anlasses einander nicht mehr nur vom Telefon- oder Mailkontakt her kennen.»

Messelogistik als Spitzensport

Dass diese persönliche Note in der Geschäftsleitung gross geschrieben wird, demonstrierte die Konzernleitung mit dem Händedruck und den kurzen Wortwechsellern an sämtlichen Ständen. «Vergessen wir nicht, was hinter einem solchen Anlass steckt», brachte CEO Sandro Piffaretti den SAG-Logistikern und dem Organisationskomitee seinen Dank entgegen: «In solch einem Lager eine Messe auf die Beine zu stellen – das ist in etwa die Herausforderung, während einer Herzoperation einen 100-Meter-Lauf zu absolvieren.» <



Ehre, wem Ehre gebührt: Verwaltungsratspräsident Olivier Métraux bittet die Mitglieder des Organisationskomitees zur improvisierten Lagerhallen-Bühne.



Die SAG-Mitarbeiter erwiesen sich als Multitalente: Die Möglichkeit, bei einer Führung einen informativen Blick hinter die Kulissen der neuen Lagerhalle zu werfen, wurde rege genutzt.



Ein Spass für Alt und Jung: Die SAG-Mitarbeiter brachten am letzten Messetag ihre Familien mit.



Im Rennfieber: Die grosse Rennautobahn hatte es den jüngsten PS-Fans besonders angetan.



Verwaltungsratspräsident Olivier Métraux (l.), Joel Souchon, COO Switzerland/Belgium, und CEO Sandro Piffaretti (r.) sprechen zu den SAG-Mitarbeitern.

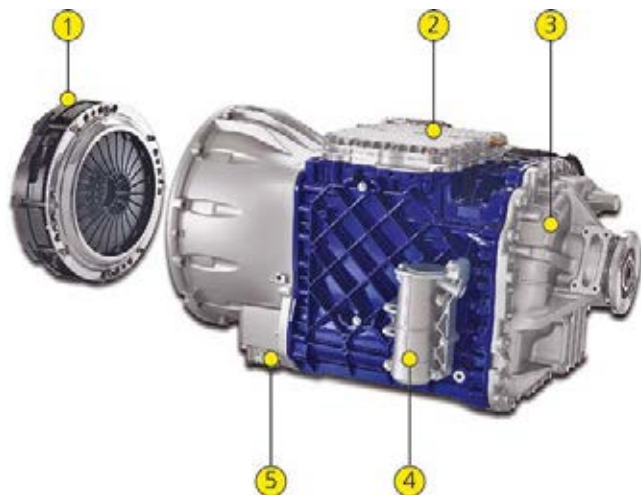


Ein Tag im Zeichen der Familie, der in Erinnerung bleibt – ob im Gesicht oder auf der Leinwand.



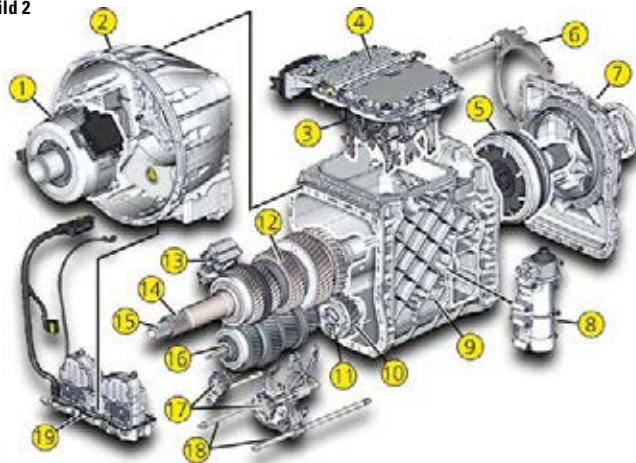
So kurvt es sich bequemer durch die grosse Messehalle.

Bild 1



I-Shift Dual Clutch: 1 Doppelkupplung, 2 Getriebebesteuergerät, 3 Bereichsgetriebegehäuse, 4 Filtergehäuse, 5 Ventileinheit.

Bild 2



1 Zentrale Kupplungsbetätigung, 2 Kupplungsgehäuse, 3 Gangschaltmechanismus für Hauptwelle, 4 Getriebebesteuergerät, 5 Range mit Ausgangswelle, 6 Schaltgabel für Range, 7 Bereichsgetriebegehäuse, 8 Filtergehäuse, 9 Hauptgehäuse, 10 Rücklaufwelle mit Rücklaufzwischenrad, 11 Ölpumpe, 12 Hauptwelle mit Zahnrädern, 13 Eingangswellenbremse, 14 Eingangswelle 2 für geradzählige Gänge, 15 Eingangswelle 1 für ungeradzählige Gänge, 16 Vorgelegewelle, 17 Sperrmechanismus, 18 Gangschaltmechanismus für Vorgelegewelle, 19 Ventileinheit für Doppelkupplung.

Doppelkupplungsgetriebe für Nutzfahrzeuge

Schaltkomfort im Detail

In Personenwagen wird das Doppelkupplungsgetriebe seit längerer Zeit eingesetzt. Volvo Trucks ist weltweit der erste Hersteller, der seit Ende 2014 diese Getriebeart für gewisse Modelle anbietet. **Harry Pfister**, auto&wissen

■ Automatisierte Getriebe werden bei Volvo Trucks als I-Shift bezeichnet. Die Weiterentwicklung zu einem I-Shift mit Doppelkupplung (Dual Clutch) wurde bereits 2007 in Angriff genommen und sieben Jahre später im Markt eingeführt. Der hintere Teil des neuen Getriebes ist fast identisch mit demjenigen von I-Shift. Im Innern unterscheiden sich rund 100 der über 300 Bauteile von der herkömmlichen Variante. Insgesamt wiegt das Getriebe SPO2812 mit Doppelkupplung ohne Ölfüllung knapp über 400 kg und ist somit 101 kg schwerer als das normale I-Shift.

Bewegungsenergie ausnutzen

Das SPO2812 ist für ein maximales Eingangsdrehmoment von 2800 Nm und ein maximales Gesamtzuggewicht von 60 t ausgelegt. Insgesamt stehen zwölf Vorwärts- und vier Rückwärtsgänge zur Verfügung. Dank der optimalen Getriebeabstufung kann der Motor mit niedrigen Drehzahlen in einem engen Drehzahlband gefahren werden. Dadurch können der Treibstoffverbrauch reduziert und der CO₂-Ausstoß gesenkt werden. Beim Bergabfahren kann die Kupplung ausgerückt werden und das Fahrzeug nutzt so die Bewegungsenergie aus, um zusätzlich Treibstoff zu sparen. Volvo Trucks bezeichnet dieses System zum Segeln als I-Roll.

Die einzelnen Gänge werden fast ausschliesslich ohne Zugkraftunterbrechung geschaltet (Powershift). An Steigungen oder auf unbefestigten Strassen – insbesondere beim Anfahren mit vollbeladenem Fahrzeug – ist dies sehr vorteilhaft. Während des Gangwechsels verliert der Lastwagen nicht an Geschwindigkeit und kann zügig beschleunigt werden.

Zwölf Gänge

Das gleichachsige Getriebe verfügt über eine doppelte Eingangswelle (Bild 3). Beide Wellen drehen sich unabhängig voneinander. Die Eingangswelle 1 ist mit der Kupplung K1 über ein Keilwellenprofil verbunden. Die Welle läuft innerhalb der hohlen Eingangswelle 2, die mit der Kupplung K2 ebenfalls über ein Keilwellenprofil verbunden ist. Mit den drei Gangrädern und den zwei Primärrädern (Split) sind insgesamt sechs Vorwärtsgänge wählbar. Mit der Bereichsgruppe (Bild 3 / A) kann die Gangzahl auf zwölf verdoppelt werden. Das Sonnenrad, für den als Planetengetriebe ausgeführten Range, befindet sich am Ende der Hauptwelle.

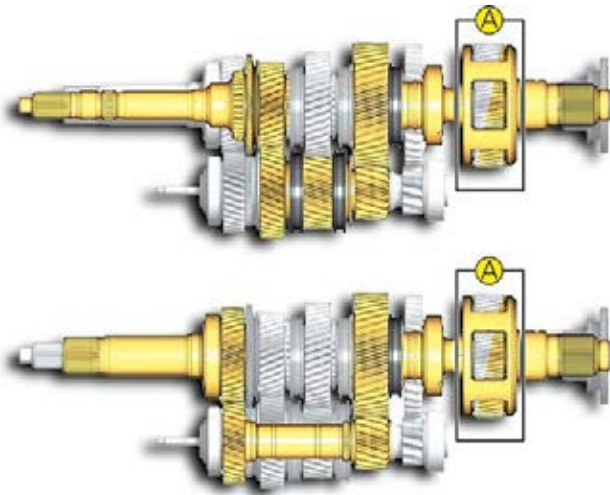
Überschneidungssteuerung

Die Gänge 1 bis 6 sowie 7 bis 12 lassen sich ohne Zugkraftunterbrechung schalten. Lediglich der Wechsel von der kleinen auf die grosse Gruppe (Gang 6 auf 7) erfolgt mit einer Zugkraftunterbrechung. Die ungeraden Gänge befinden sich auf der Eingangswelle 1 (Bild 4 / 1) und die geraden Gänge auf der Eingangswelle 2 (Bild 4 / 2). Diese Konstruktion ermöglicht stets ein Vorwählen des nächsten einzulegen Gangs. Das Schalten unter Last beispielsweise vom 1. in den 2. Gang beginnt mit dem Ausrücken der Kupplung K1 und gleichzeitig wird die für den vorgewählten 2. Gang zuständige Kupplung K2 eingekuppelt. Mit dieser sogenannten Überschneidungssteuerung wird das Antriebsdrehmoment auf den nächsten Gang übertragen.

Kontrolliertes Bremsen oder Beschleunigen

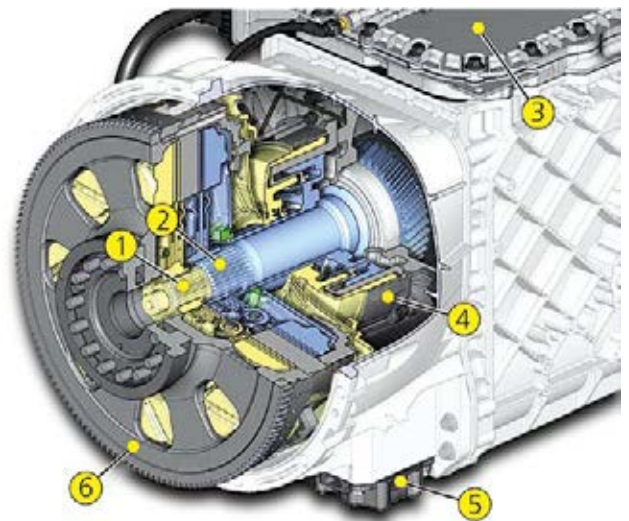
Eine Zentralsynchronisation im Zusammenspiel mit dem Motor-

Bild 3



Oben wird der Kraftfluss für den 1. Gang über die Eingangswelle 1 via Primärzahnradpaarung 1 auf das Gangrad 1 geleitet. Unten wird der Kraftfluss für den 2. Gang über die Eingangswelle 2 mithilfe der Primärzahnradpaarung 2 auf das Gangrad 1 geleitet. Mit dem Range (A) wird der 7. bzw. 8. Gang geschaltet.

Bild 4



1 Eingangswelle für Kupplung K1, 2 Eingangswelle für Kupplung K2, 3 Getriebesteuergerät, 4 Zentrale Kupplungsbetätigung für Doppelkupplung, 5 DCVU, 6 Schwungrad.

management ermöglicht den Drehzahlabgleich der Zahnräder und Wellen beim Schalten in den jeweils nächsthöheren oder nächstniedrigeren Gang. Die Synchronisation erfolgt nicht wie bei einem Synchrongetriebe über eine Sperrsynchrisation, sondern durch kontrolliertes Bremsen oder Beschleunigen der Vorgelegewelle. Eingebaut ist die Zentralsynchronisation mit Synchronkonus und zwei konischen Reibflächen auf der Vorgelegewelle zwischen den Primärzahnradern des Splitts.

Eingangswellenbremse

Für das Schalten eines Gangs aus der Neutralstellung, das Hochschalten mit Überspringen von Gängen sowie den Wechsel zwischen der kleinen und grossen Gruppe wird zudem eine Eingangswellenbremse benötigt, um annähernd die Synchrodrehzahl zu erreichen (Bild 2 / 13). Die Bremse reduziert die Drehzahlen der Eingangswellen und der Vorgelegewelle, abhängig von der Position der Einrückmuffen sowie der Zentralsynchronisation, indem ein Bremsbelag in eine Nut in der Reibscheibe auf dem Zahnrad der Synchronvorrichtung der Eingangswelle gedrückt wird. Mithilfe eines Magnetventils und eines druckluftbetätigten Federrückzugzylinders wird die Bremse angesteuert. Das Magnetventil ist in einem gemeinsamen Ventilblock zusammengefasst, welcher ebenfalls die Druckluftstellglieder der Kupplungsmuffen an der Hauptwelle und die Kupplungsmuffe am Range-Getriebe für die Gangwechsel ansteuert (Bild 2 / 3). Mithilfe eines Sensorrads auf der Hauptwelle wird deren Drehzahl erfasst und die entsprechenden Impulse an das Getriebesteuergerät weitergeleitet.

Sperrmechanismus

Die Dual Clutch Valve Unit (Bild 2 / 19 = DCVU) befindet sich an der Unterseite der Kupplungsglocke und ist für die Steuerung der Gangwahlvorgänge an der Vorgelegewelle, der Zentralsynchronisation und der Kupplung verantwortlich. Die beiden Schaltgabeln (18) der Vorgelegewelle werden mithilfe zweier Stellglieder der DCVU axial betätigt. Sensoren melden die Position der Schaltgabeln ans Steuergerät.

Um das Getriebe vor Schäden zu schützen, verhindert ein Sperrmechanismus der Schaltgabeln für die Vorgelege- sowie die Hauptwelle

durch mechanische Blockierung verbotene Gangschaltkombinationen.

Die Doppelkupplung besteht aus zwei Kupplungsscheiben und zwei Druckplatten sowie zwei Membranfedern (Bild 4). Eine Zwischenplatte dient als Reibungsfläche für beide Kupplungen.

Der Unterschied zur ähnlich aufgebauten 2-Scheiben-Kupplung liegt darin, dass die Kupplungsbetätigung aus zwei getrennt voneinander arbeitenden Betätigungskolben besteht (Bild 4 / 5). Die Kolben werden permanent über einen Positionssensor und einen Druckluftsensor überwacht. Die Konstruktion der Doppelkupplung ermöglicht die Übertragung der Antriebskraft abwechslungsweise von einer Kupplung auf die andere durch Einleiten des Einrückvorgangs einer Kupplung, während die andere noch eingerückt ist.

Öl- und Filterwechsel

Die Schmierung und Kühlung erfolgt durch eine Kombination aus Druckumlaufschmierung und Tauchschmierung. Für den nötigen Druck sowie die Umwälzung des Öls sorgt eine Exzenterpumpe, die von der Vorgelegewelle über das Rücklaufzwischenrad angetrieben wird (Bild 2 / 10 und 11). Ein separater Ölkühler ist für den nötigen Wärmeaustausch verantwortlich.

Ausserhalb des Getriebes befindet sich der Hauptstromfilter in einem Ölfiltergehäuse (Bild 2 / 8). Im Gehäuse ist auch ein Nebestromventil verbaut, welches eine Schmierung bei Verstopfung des Hauptstromfilters gewährleistet. Je nach verwendeter Ölqualität sind Öl- und Filterwechsel nach maximal 450 000 km oder jedes dritte Jahr notwendig. <



Möchten Sie noch mehr Lesestoff in dieser Richtung? Dann sind Sie bei der Fachzeitschrift «auto&wissen» an der richtigen Adresse.



Starker Auftritt: Ein Gelenkbus der Verkehrsbetriebe STI AG vor dem Bahnhof Thun.

Sektion Bern

Lernende touren drei Monate durch den Kanton Bern

Der neue Berufsauftritt des AGVS ist da – und bereits im Einsatz. Im Kanton Bern verkehren seit September bis November Linienbusse mit dem neuen Sujet. **Sandro Compagno**, Redaktion

■ Die Berner Langsamkeit ist ein altes und mittlerweile abgedroschenes Klischee. Was die Werbung um Berufsnachwuchs im Autogewerbe betrifft, sind die Berner für einmal schneller als alle anderen: Seit dem 1. September sind in sieben Berner Verkehrsbetrieben Busse mit dem neuen Berufsauftritt und dem Slogan «Autoberufe haben Zukunft» unterwegs. Die Idee dahinter: «Viele Jugendliche nutzen den Bus als Verkehrsmittel. Unser Werbeträger ist mobil im Einsatz und kann sich so einer breiten Öffentlichkeit präsentieren, zudem haben wir mit unserem neuen Sujet einen frischen und modernen Auftritt», erklärt Barbara Germann von der AGVS-Sektion Berner Oberland. Barbara Germann ist Vorsitzende der Arbeitsgruppe Berufswerbung im Kanton Bern und Mitglied der PR-Kommission AGVS Schweiz.

Top-frequentierte Strecken

Die sieben «AGVS-Busse» sind auf den Streckennetzen der Verkehrsbetriebe in Aarberg, Bern, Biel, Burgdorf, Langenthal, Langnau und Thun für die berufliche Grundbildung im Autogewerbe unterwegs. «Unser Kanton stellt uns topografisch vor eine Herausforderung», fügt Barbara Germann an. «Dieser konnten wir aber mit dem

Projekt gerecht werden. Zudem verkehren die Busse auf top-frequentierten Strecken.»

Für die Buswerbung haben sich die Sektion Bern sowie die Untergruppen Berner Oberland, Biel Seeland und Emmental/Oberaargau zusammengeschlossen: «Es ging darum, unsere Kräfte zu bündeln.» Die Buswerbung ist aber nur eines von mehreren Werbemitteln, die die Berner einsetzen. «Wir versuchen auf verschiedenen Ebenen zu arbeiten; beim Rocket Air präsentieren wir uns einem breiten Publikum in der Freizeit, am Kart Event wird versucht, den Jugendlichen – in Begleitung der Eltern – mit fundierten Informationen und Action einen Einblick in unsere Berufswelt zu gewähren. Selbstverständlich gehört auch die Knochenarbeit bei Schulen und Behörden dazu», führt Barbara Germann aus. Auch die klassische Werbung wie Kino und Plakate werden als Plattformen genutzt. «Wichtig ist, dass wir versuchen, uns in unseren Aktivitäten zu ergänzen, obwohl der Erfolg in der Werbung generell kaum messbar ist.»

Ein Dilemma, das jeder Werbetreibende kennt. Um es mit den Worten von Henry Ford auszudrücken: «Ich weiss, die Hälfte meiner Werbung ist hinausgeworfenes Geld. Ich weiss nur nicht, welche Hälfte.» <

Sektion Schwyz

Garagisten arbeiten mit und gegen die Zeit

Auf Erfolgskurs: Die neue Weiterbildung zum Fahrzeugrestaurator trifft den Nerv der Zeit. Im Kanton Schwyz sind alle Kursplätze belegt. **Tatjana Kistler, Redaktion**



Nostalgie: Sacha Heuberger wartet in seiner Tal-Garage im schwyzerischen Siebnen einen 1967er Austin Spitfire.

■ Er fällt auf unter all den hochmodernen Toyota-Modellen, der orangefarbene Austin Spitfire mit Baujahr 1967. Sacha Heuberger, Vorstandsmitglied der AGVS-Sektion Schwyz, steht in seiner Tal-Garage in Siebnen und «bekommt jedes Mal glänzende Augen», wenn er das Kundenfahrzeug für Reparatur- und Restaurationsarbeiten in seiner Werkstatt hat.

«Wissen geht sonst verloren»

Ein Handwerk, das auch der Auto Gewerbe Verband Schweiz aktiv zu erhalten sucht. Seit Jahresfrist wird die Weiter-

Gemeinsames Konzept

Der Auto Gewerbe Verband bietet die modulare Weiterbildung zum Fahrzeugrestaurator in Kooperation mit dem Carrosserieverband (VSCI) und der Interessengemeinschaft Fahrzeugrestauratoren Schweiz (IgFS) an. Fahrzeugrestauratorinnen und Fahrzeugrestauratoren sind in den Fachrichtungen «Automobiltechnik», «Carrosserie» sowie «Lack» organisiert. Sie erhalten und bearbeiten aktiv genutzte Strassenfahrzeuge, vorwiegend aus den Produktionsjahren von 1945 bis 1980.

bildung «Fahrzeugrestaurator» angeboten (siehe Box). Ein Meilenstein, wie Heuberger betont. Denn die Garagisten arbeiten nicht nur mit der Zeit, sondern auch gegen sie: «Das Wissen, wie Oldtimer gewartet und in fahrbarem Zustand erhalten werden, geht sonst verloren.»

Alle Kursplätze ausgebucht

Umso erfreulicher ist, dass das neue Angebot auf Interesse stösst: «Im Kanton Schwyz sind sämtliche Ausbildungsplätze zum Fahrzeugrestaurator ausgebucht», zeigt sich Sacha Heuberger darin bestärkt, den Lehrgang künftig zu forcieren. Eindrücke, die sowohl die Kursleitung als auch der Fakt, dass sich die meisten Teilnehmer für alle Module des Vorbereitungslehrgangs auf die eidg. Berufsprüfung zum Fahrzeugrestaurator entscheiden, bestätigen. Ein Blick auf die Liste der aktuellen Absolventen am Kursstandort Goldau zeigt, dass das Ausbildungsprogramm nicht nur zur Spezialisierung beiträgt, sondern auch Neugier weckt. «Gerade junge Nachwuchskräfte können sich dafür begeistern, die Simplizität der einstigen Automechanik- und Elektrik zu verstehen», erklärt der Garagist.

Spezialisierung und Herzblut

Aber unter den Teilnehmern findet sich beispielsweise auch ein Arzt und Oldtimer-Sammler – «Ein Beweis, dass die Menschen einen Bezug zu ihrem fahrbaren Untersatz haben und stärken wollen», so Heuberger, der selbst mit Herzblut an «meinen alten Engländern» herumschraubt – und diesen Schraubschlüssel gern weiterreicht. <

Die Kursausschreibung läuft

Derzeit läuft die Anmeldefrist zum dritten Ausbildungslehrgang, der aus neun Modulen besteht und während der Dauer von zwei Jahren alternierend freitags und samstags geführt wird. Das Angebot richtet sich an Absolventen mit einem Abschluss als Automonteur, Automobil-Fachmann, Automechaniker, Automobil-Mechatroniker, Fahrzeugelektriker/-elektroniker, Landmaschinen- und Motorradmechaniker mit mindestens einem Jahr Berufspraxis in der Young- und Oldtimerbranche. Zielgruppen sind aber auch interessierte Personen aus der Carrossierereparatur-Branche mit Basiskenntnissen in der Automobiltechnik sowie Personen mit einem gleichwertigen, von der Ig-Fahrzeugrestaurator anerkannten Berufsabschluss. Weitere Informationen unter www.fahrzeugrestaurator.ch.

Sektion beider Basel

16 Kandidaten reparieren gekonnt um die Wette

Anlässlich der Auto Basel vom 14. bis 17. September 2017 fanden in diesem Jahr zum ersten Mal die Berufsmeisterschaften der AGVS-Sektion beider Basel statt. In einer Vorausscheidung haben sich 16 der 36 teilnehmenden Kandidaten qualifiziert, um anlässlich der Ausstellertage ihr Wissen und Können sowohl praktisch als auch theoretisch unter Beweis zu stellen. **René Degen, Marcel Hollenstein**, AGVS-Sektion beider Basel



Rene Degen gratuliert dem Sieger Mirco Haller.



So sehen Sieger aus: Die 16 Kandidaten der ersten Berufsmeisterschaften der Sektion beider Basel.

Die Auto Basel ist die drittgrösste Fachmesse. Mit jährlich mehr als 30000 Besuchern ist die Messe ein äusserst erfolgreicher und wichtiger Anlass für die Garagenbetriebe der Kantone beider Basel. In diesem Jahr durfte die AGVS-Sektion beider Basel anlässlich der Auto Basel eine Premiere feiern – die ersten Berufsmeisterschaften der AGVS-Sektion beider Basel fanden anlässlich der Ausstellertage direkt beim Haupteingang in der Halle 2.0 statt.

Von Beginn an spannend

Eröffnet wurden die Berufsmeisterschaften am Donnerstag, 14. September, mit der offiziellen Nummernauslosung und

einem anschliessenden Apéro. An diesem Abend wurden die Startnummern ausgelost und die Kandidaten in zwei Gruppen eingeteilt. Ausgestattet wurden die Fachkräfte mit farbigen T-Shirts, damit die Zuschauer live auf dem Monitor mitverfolgen konnten, wer gerade arbeitet und wie der Punktezwischenstand der Kandidaten aussieht.

Unter wachsamen Jury-Augen

Am Freitag galt es dann ernst: Punkt 12 Uhr traten die 16 jungen Fachkräfte (siehe Box) an und stellten ihr Können an zehn Posten unter Beweis. Zwei der Stationen bedeuteten gar, mündliche Prüfungen abzulegen. Unter anderem wurde ein Getriebe zerlegt, es mussten Motorpannen behoben und an modernsten Elektrobaukästen Diagnosen gestellt werden. Dies unter der Aufsicht von neun Experten, die jeden Arbeitsschritt der Konkurrenten wachsam beaufsichtigten.

Alle Kandidaten sind Sieger

Nach drei anspruchsvollen, spannenden, aber auch sehr lehrreichen Wettbewerbstagen konnte am Sonntag der Sieger erkoren

werden. An dieser Stelle sei erwähnt, dass alle 16 Kandidaten für die AGVS-Sektion beider Basel als Sieger vom Platz gehen – denn diese jungen, motivierten und voller Elan steckenden jungen Fachkräfte haben bereits mit der Annahme dieser Herausforderung viel Mut, Enthusiasmus und Ehrgeiz bewiesen. Die AGVS-Sektion beider Basel gratuliert allen angetretenen Kandidaten an dieser Stelle nochmals.

Grosses Potenzial

Drei junge Fachmänner sind speziell zu erwähnen, haben sie doch überragende Leistungen gezeigt:



1. Rang: Mirco Haller
2. Rang: Janes Pozar
3. Rang: Reto Blank

Die Sektionsverantwortlichen sind stolz, diese wissbegierigen junge Fachleute ausbilden zu dürfen und wünschen ihnen für die Zukunft alles Gute, weiterhin viel Erfolg und vor allem viel Spass bei ihren spannenden Berufen im Automobilgewerbe. <

Die 16 Kandidaten

Reto Blank	Luc Prétot
Mirco Haller	Michael Meier
Abinas Jeyanthan	Nicola Kummer
Luca Schnell	Timo Feulner
Janes Pozar	Giovanni Fedele
Michael Papadopoulos	Cedric Zehr
Rafael Termignone	Remy Lehner
Luca Künzli	Sigurd Stadlin

Sektion Aargau

> Mehr Platz für die 670 Lernenden

■ crc. Die Herbstsitzung der regionalen Präsidentenkonferenz der AGVS fand am Dienstag, 12. September 2017, im üK-Zentrum der AGVS-Sektion Aargau in Lenzburg statt.

Die Präsidenten der Sektionen AG, BE, BS, BL, SO, SZ und Zentralschweiz treffen sich halbjährlich, um die Anliegen der Autobranche zu diskutieren. Bei dieser Sitzung war die Sektion Aargau Gastgeber. Martin Sollberger, Präsident der Sektion Aargau, nutzte die Möglichkeit, das grosszügige üK-Zentrum vorzustellen: «Wir haben unser Platzangebot im August vergrössert, da wir die Kursräume eines anderen Verbands

übernehmen konnten. Dies war für uns ein Glücksfall, da wir dringend mehr Platz benötigten.» Bei der Besichtigung der Räumlichkeiten informierte Urs Baumann, üK-Leiter, über die neuen Möglichkeiten: «Wir bilden seit 40 Jahren unseren Berufsnachwuchs in der Berufsschule Lenzburg aus. Zu unserem Team zählen insgesamt acht üK-Leiter sowie eine Sekretärin. Bisher betrug die Fläche unserer Ausbildungsräume 1500 Quadratmeter. Jetzt sind 400 Quadratmeter dazugekommen. Dies erleichtert unsere Arbeit sehr, denn wir bilden aktuell 670 Lernende aus. Aufgrund der ständig

zunehmenden Zahl der Lernenden, hat unser Platzbedarf laufend zugenommen.»

Ausbildung ist ein zentrales Thema

Die Investitionskosten in die Infrastruktur der neuen Räume war beträchtlich und wurde von der Genossenschaft Testcenter AGVS Aargau unterstützt. Der AGVS erachtet diese Summe als sehr gut investiertes Geld, da damit die Ausbildung von Nachwuchskräften gezielt gefördert wird. Und dies ist eine der Kernkompetenzen des Garagistenverbands. <



Die Teilnehmer der Herbstsitzung der regionalen Präsidentenkonferenz zeigten sich von den Räumlichkeiten um üK-Zentrum Lenzburg beeindruckt.

Zum Gedenken an Peter Woodtli



Peter Woodtli (1941–2017)

as. Mit Trauer und Bestürzung, aber auch mit grosser Dankbarkeit nimmt der AGVS Abschied von Peter Woodtli, der am 30. Juli nach kurzem Spitalaufenthalt verstorben ist. Peter Woodtli hatte sich zeit seines Lebens um die Ausbildung von Nachwuchskräften im Automobilgewerbe verdient gemacht und war dafür mit der goldenen Ehrennadel des AGVS ausgezeichnet worden. Während 43 Jahren war Peter Woodtli im Berner Oberland als Experte für die Lehrabschlussprüfung tätig. 18 Jahre lang war er

zudem in der Qualifikationskommission Automobil-Diagnostiker. Während dieser Zeit stand er alle Jahre drei bis vier Wochen als Prüfungsleiter im Einsatz, letztmals im Mai 2015. Peter Woodtli war seit Beginn der Ausbildung zum Automobil-Diagnostiker dabei und prägte diese höhere Berufsbildung massgeblich. Er arbeitete bei der Revision des Reglements mit wie auch bei der Einführung der modularen Ausbildung. Nicht unterschätzt werden darf auch sein Beitrag zum «Handshake», zur erfolgreichen Zusammenarbeit zwischen der Armee, STFW und dem AGVS. Der AGVS wird Peter Woodtli in ehrendem Andenken halten. Der Zentralvorstand spricht den Angehörigen sein herzliches Beileid aus.

Stop+go

www.stopgo.ch

> Ein stop+go-Betrieb – ein kompetenter Partner

pd. Das stop+go-Garagenkonzept der Amag fokussiert kleinere Garagen, die Services auf hohem Niveau anbieten. Jeder stop+go-Partnerbetrieb kann auf die volle Unterstützung der Amag zählen.

Seit dem Jahr 2009 betreibt die Amag das Garagenkonzept stop+go. Im Jahr 2015 wurde das Konzept überarbeitet und den aktuellen Marktanforderungen angepasst. Die qualitativen Ansprüche wurden dabei nicht vernachlässigt. Seither erfreut sich das stop+go-Netzwerk noch grösserer Beliebtheit. Mittlerweile sind rund 80 Garagenbetriebe Partner von stop+go.

stop+go richtet sich auf Fahrzeuge aller Marken aus – mit Schwergewicht auf jene des Volkswagenkonzerns mit



Stop+go-Partner geniessen die volle Unterstützung der Amag.

Alter ab vier Jahren. Partner des Netzwerkes sind in erster Linie kleinere, inhabergeführte Garagen. Gute Qualität, eine fachmännische Beratung, preiswerte und zeitwertgerechte Reparaturen und ein schneller Service sind die Ansprüche der Partnerbetriebe.

Mit technischer und logistischer Unterstützung der Amag können die stop+go-Partner Wartung und Reparaturen auf einem qualitativ hochstehenden Niveau anbieten.

Speziell für ältere Fahrzeuge sind preiswerte Original-Economy-Teile für die Marken Volks-

wagen, Audi, Seat und Škoda für eine profitable und zeitwertgerechte Instandsetzung verfügbar.

Die stop+go-Partner und die Amag arbeiten Hand in Hand für den Leitsatz: «Ihr Auto. Unsere Kompetenz». <

ContiTech

www.contitech.de

> Fünf-Jahres-Garantie erobert den Markt

pd. Fünf Jahre Garantie auf alle im PW verwendeten Produkte aus dem Produktprogramm Automotive Aftermarket – so lautet das klare Versprechen von ContiTech, das sich Werkstätten in 47 Ländern durch ein einmaliges Registrieren sichern können. Unter dem Link www.contitech.de/5 ist eine solche Registrierung in 16 Sprachen möglich.

Die Garantie gilt ab dem Zeitpunkt der Anmeldung. Sollte ein Produkt einen Material- oder Produktionsfehler aufweisen, übernimmt ContiTech die Reparatur oder den Ersatz. Bei normalem Verschleiss, Missachtung der Herstellervorgaben



ContiTech gibt Werkstätten eine Garantie von fünf Jahren auf alle Produkte aus dem Programm des Automotive Aftermarkets.

oder Fremdeinwirkungen wie unsachgemäsem Einsatz greift die Garantie nicht. Die Abwicklung erfolgt über den Händler. Dabei sind Teilekauf und Einbaudatum mit entsprechenden Belegen

nachzuweisen. Das Produkt muss darüber hinaus von qualifiziertem Fachpersonal eingebaut worden sein.

Werkstätten scheinen vom neuen Serviceangebot über-

zeugt zu sein: Annähernd 1000 Interessenten haben sich bereits registriert.

Und auch neue Angebote im Portfolio sind von der fünfjährigen Garantieleistung betroffen. So gilt das Versprechen beispielsweise auch auf Steuerketten-Kits. Schon für das dritte Quartal 2017 plant ContiTech die Markteinführung. Mit gleich 43 unterschiedlichen Kits im Startsortiment deckt das Unternehmen dabei die wichtigsten Fahrzeuganwendungen und alle Problemotoren ab, bei denen häufige Ausfälle der Steuerkette oder der Steuerkettenkomponenten auftreten. <

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

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

GCS Garage & Carrosserie System GmbH

www.gcsmbh.ch

> Der Rentabilitätsturbo für die Werkstatt

Ob PC, Tablet oder Smartphone: EDV-Lösungen von GCS sorgen für Effizienz.

pd. Die GCS Garage & Carrosserie System GmbH besitzt grosses branchenspezifisches Know-how und beliefert Betriebe mit integrierten Softwaresystemen, die effizientes Arbeiten ermöglichen und doppelte Datenerfassung vermeiden. Daneben ist GCS auch

im Hardware- und Securitybereich mit den notwendigen Spezialisten bestückt und kann die gesamte IT-Infrastruktur aus einer Hand liefern, installieren und unterhalten sowie ihre Kunden schulen.

Die GCS GmbH geht mit Ihren Produkten einen komplett neuen

Weg. Die Produkte haben bidirektionale Schnittstellen zu vielen externen Datenprogrammen wie Teilekataloge, Audatex, Auto-i SilverDat, EurotaxERE, um diese innerhalb von VIS (Vehicle In-house System) oder APS2 (Auto Planing System) direkt weiterverarbeiten zu können.

Dazu kommt die einzigartige direkte Kommunikation mit diver-

sen Versicherern via EC2. Mit diesem Konzept kann die GCS GmbH gewährleisten, dass die komplexen Prozesse innerhalb einer Garage oder einem Carrosserie-Betrieb effizient durchgeführt werden können. Somit tragen die Produkte der GCS GmbH massgeblich zu einer höheren Rentabilität des Betriebes bei. <



Vertrieb von Originalersatzteilen aller Marken
+41 79 634 88 90, +41 78 895 75 60, www.capda.ch

VORSCHAU AUTOINSIDE AUSGABE 11 – NOVEMBER 2017

Die nächste Ausgabe erscheint am 3. November 2017 mit folgenden Schwerpunktthemen:

**Schwerpunkt mit Schwergewichten**

Die Nutzfahrzeugbranche trifft sich Mitte November in Bern an der transportCH. Der redaktionelle Fokus der November-Ausgabe richtet sich speziell auf die Produkte, Dienstleistungen und Neuheiten der Zulieferer.

**Digitalisierung – quo vadis?**

Auto-Updates, so einfach wie auf dem Smartphone? Ein Lenkrad mit Eigenleben? Automodelle mit Virtual-Reality erleben? Die Digitalisierung eröffnet ein breites Anwendungsfeld. Ein Abstecher in die Welt der Ideen und Chancen der Zukunft.

**Software im Garagenbetrieb**

Die Digitalisierung führt zu steigenden Ansprüchen der Kunden. Wie Garagisten auf den Zug aufspringen, den Werkstattalltag erleichtern und Kundenrückmeldungen auf der eigenen Website als Alltags- und Marketinghilfen nutzen können.

AUTO INSIDE**Das auflagenstärkste Fachmagazin für die Schweizer Garagisten**

90. Jahrgang, 11 Ausgaben in deutscher und französischer Sprache
WEMF-beglaubigte Auflage per September 2017: 12289 Exemplare davon 9172 in Deutsch, 3117 in Französisch

Herausgeber

Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)
www.agvs-upsa.ch

Verlag

AUTOINSIDE
Wölflistrasse 5, Postfach 64, CH-3000 Bern 22
Telefon: +41 (0)31 307 15 15
verlag@agvs-upsa.ch, www.autoinside.ch

Administration und Aboverwaltung

Jahresabonnement
CHF 110.– inkl. MWST
Einzelnummer
CHF 11.– inkl. MWST
Kontakt: Alain Kyd
Telefon: +41 (0)31 307 15 15
alain.kyd@agvs-upsa.ch, www.agvs-upsa.ch

Jetzt abonnieren unter www.agvs-upsa.ch/abo

Redaktion

AGVS-Medien
Flurstrasse 50, CH-8048 Zürich
Telefon: +41 (0)43 499 19 81
newsdesk@agvs-upsa.ch

Redaktionsteam: Tatjana Kistler (tki, leitende Redaktorin Mobilität)
Sandro Compagno (sco, Leiter Content Management), Reinhard Kronenberg (kro, Leiter Publizistik), Sascha Rhyner (srh, Redaktor Mobilität), Jean-Pierre Pasche (jpp, Korrespondent Westschweiz), Bruno Sinzig (si, Spezialgebiet Bildung), Raoul Studer (rst, Spezialgebiet Politik).

Gestaltung: Robert Knopf, Christoph Pfister

Vermarktung

AGVS-Medien
Flurstrasse 50, CH-8048 Zürich
Kontakt: Erich Schlup, Key Account Manager
Telefon: +41 (0)43 499 19 83
Mobile: +41 (0)79 256 29 23
vermarktung@agvs-upsa.ch

**Gesamtverantwortung
Redaktion und Vermarktung**

Georg Gasser
AGVS-Medien
Flurstrasse 50, CH-8048 Zürich
Telefon: +41 (0)43 499 19 99
ggasser@agvs-upsa.ch

Druck/Versand

galledia AG
Burgauerstrasse 50, CH-9230 Flawil
www.galledia.ch
Kontakt: Michael Rottmeier
Telefon +41 (0)58 344 97 44
michael.rottmeier@galledia.ch

Nachdruck oder Vervielfältigung von Artikeln auch auszugsweise nur mit Zustimmung der AGVS-Medien. Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte und Bilder übernehmen wir keine Haftung. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschliesslich deren Betreiber verantwortlich.



gedruckt in der
schweiz

AGVS | UPSA

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

Das Technomag-Erfolgsmodell carXpert – jetzt auch für Carrosserie-Werkstätten.

La recette à succès de Technomag carXpert:
désormais aussi pour les ateliers de carrosserie.



- ✘ Ich werde Teil eines grossen nationalen Networks und profitiere von dessen landesweiter Präsenz!
- ✘ Mit der Zugehörigkeit zu einer führenden Marke werte ich meinen Betrieb auf. Auch für meine bestehenden Kunden!
- ✘ Dank koordinierten nationalen Werbekampagnen und regionalen Werbeaktionen erreiche ich neue Kunden!
- ✘ Mit Technomag beliefert mich der Anbieter mit dem breitesten Sortiment und mit Qualitätsgarantie!
- ✘ Ich und meine Mitarbeitenden erhalten kompetente Unterstützung in technischen und administrativen Belangen sowie Weiterbildungsoptionen!
- ✘ Ich geniesse faire, kalkulierbare Konditionen und erziele kurz- und langfristig hohe Sparpotenziale.

- ✘ J'intègre un grand réseau national et bénéficie de sa présence dans tout le pays!
- ✘ En associant mon atelier à une marque leader, je valorise mon entreprise. Pour ma clientèle existante aussi!
- ✘ Des campagnes publicitaires coordonnées sur le plan national et des actions publicitaires régionales me permettent de démarcher de nouveaux clients!
- ✘ Avec Technomag, je peux compter sur un fournisseur qui me livre un très large assortiment avec garantie de qualité !
- ✘ Mes collaborateurs et moi bénéficions d'un soutien compétent dans les domaines de la technique, de l'administration et de la formation continue!
- ✘ Je bénéficie de conditions justes et prévisibles et je dégage des potentiels d'économie élevés à court et long termes.