

02 AUTO 88. JAHRGANG 2015 INSIDE

Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

- > **Warum die Jungen ein Auto kaufen**
Seite 8
- > **Autogewerbe vor einem politisch wichtigen Jahr**
Seite 13
- > **Alles zum «Tag der Schweizer Garagisten»**
Seiten 16-19

MOTOREX. UND ES LÄUFT WIE GESCHMIERT.



MATTHEO GIRETENER LESCH

Der Kunde von heute ist anspruchsvoll. Umso professioneller und effizienter muss der Werkstattbetrieb sein. Mit dem aktuellsten und komplettesten Vollsortiment an Schmier- und Reinigungsmitteln und dem besten Service und Support ist MOTOREX die Nummer eins für Garagisten mit allerhöchsten Ansprüchen. Vertrauen auch Sie auf einen unabhängigen Partner, der immer vollen Einsatz leistet, damit Sie Ihr Bestes geben können. www.motorex.com



Die professionelle Ergänzung zu ESI[tronic] und KTS im Reifenservice: Diagnosegerät TPA 200



Profitieren Sie von zuverlässiger Diagnose und effizientem Service rund um RKDS-Reifen mit dem Diagnosegerät TPA 200:

- ▶ Aktivierung und Prüfung von RDKS-Sensoren
- ▶ Programmierung von Universal-Sensoren
- ▶ Aktivierung von Schrader-Sensoren
- ▶ Spezifische RDKS-Messverfahren
- ▶ Möglichkeit zur Programmierung werkstattspezifischer Arbeitsabläufe
- ▶ Kabellose Datenübertragung
- ▶ Ergänzend zu ESI[tronic] und KTS-Steuergerätediagnose von direkten RDKS nutzbar



BOSCH
Technik fürs Leben



Februar 2015

- > Editorial** 5
 - AGVS-Markenkommission vertritt Händlerinteressen
- > Kurz notiert** 6
- > Fokus** 8
 - Warum die Jungen ein Auto kaufen
- > Verkauf** 10
 - Schweizer PW-Markt erfüllt hohe Erwartungen 10
 - Piazza-Feeling am ESA-Stand 12
 - Wider den Trend 12
- > Politik** 13
 - Politisch wichtiges Jahr für das Autogewerbe
- > Management und Recht** 14
 - Am falschen Ort gespart
- > Verband** 15
 - AK MOBIL: Schlanker. Effizienter. Und gemeinsam noch stärker.
- > Tag der Schweizer Garagisten** 16
 - Alles zur Tagung vom 20. Januar im Stade de Suisse
- > Dienstleistungen** 20
 - Quality 1: Die schnellste Qualität
- > Werkstatt und Kundendienst** 21
 - Bosch sorgt für Power 21
 - Abgasmessgeräte: Jährliche Eichung bleibt, Wartungspflicht entfällt 23
- > Auto und Wissen** 24
 - Scheibenwischermotoren mit Reversiertechnik und Direktantrieb
- > Beruf und Karriere** 26
 - Ausschreibung Höhere Fachprüfung für Automobilkaufleute 26
 - Revision der Grundbildungen 27
 - Business Academy 28
 - Die wichtigsten Faktoren im Berufswahlprozess 30
- > Sektionen** 32
- > Garagenwelt** 34
- > Impressum** 35



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

Liebe auf den ersten Check

Der neue mega macs 56



mega macs 56
live erleben:
5.-15. März 2015
Auto Salon Genf

Da wird nicht lange gefackelt – unser erster kompakter Multi-markentester begeistert mit dem riesigen Leistungsumfang der Oberklasse. Fehlercodes und Messdaten werden durch das Echtzeit-Reparaturkonzept blitzschnell in klare Reparaturanweisungen umgewandelt. So können Sie schneller arbeiten und Ihre Aufträge werden im Handumdrehen profitabler. In Deutschland ist die neue Kompaktklasse-Diagnose mit

Oberklasse-Leistungsumfang bereits heiss begehrt: Die Leser der Krafthand haben unseren kleinen Grossen mit dem ersten Platz beim Krafthand Technologie-Award 2014 belohnt. Und auch Sie werden Ihn lieben – überzeugen Sie sich selbst. Alle Informationen zum Siegertyp mega macs 56 erhalten Sie direkt bei Hella Gutmann, bei unserem Vertriebspartner Technomag und unter www.hella-gutmann.com

Tel.: 041-6304560

E-Mail: swiss@hella-gutmann.com

Votre partenaire commercial Hella Gutmann :



GUTMANN

S O L U T I O N S

AGVS-Markenkommission vertritt Händlerinteressen

Liebe Leserin, lieber Leser



■ Starke Allianzen sind gerade in der Verbandsarbeit der Motor des Erfolgs. Dies insbesondere auch in politischen Belangen. Im AGVS vereinigt die Markenkommission, der ich als Präsident

vorstehe, die Markenhändlerverbände der Schweiz. Gemeinsam mit der AGVS-Verbandsleitung stehen wir ein für eine politische Zusammenarbeit mit auto-schweiz, dem Schweizerischen Gewerbeverband und anderen Branchenpartnern in relevanten Verkehrs-, Umwelt- und Infrastrukturthemen.

In der Politik stehen 2015 grosse Herausforderungen an. Mit voller Kraft setzen wir uns weiterhin für den Erfolg der «Milchkuh» ein, die nun zur «Kampfkuh» werden und gemäss Entscheid der Ständerätlichen Kommission für Verkehr und Fernmeldewesen (KVFS) von Mitte Januar so schnell wie möglich vor Volk kommen soll. Die Kommissionsmehrheit sprach sich damit dagegen aus, die Beratung der Milchkuh-Initiative bis zum Vorliegen des Entwurfs zum Fonds für die Nationalstrassen und den Agglomerationsverkehr (NAF) auszusetzen und damit die Chancen für Synergien der beiden Vorlagen zu nützen. Schulter an Schulter kämpfen die Branchenverbände der Auto- und Transportbranche mit dieser Vorlage für das Verursacherprinzip in der Finanzierung von Strasse und Schiene.

Aber auch im Autohandel geht uns die Verbandsarbeit in der Markenkommission nicht aus. Wir müssen leider immer wieder feststellen, dass die vom Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) erlassene Preisbekanntgabeverordnung (PBV) von gewissen Marktteilnehmern unterwandert wird. Ehrliche Kundinnen und Kunden werden mit irreführenden, unlauteren oder gar falschen Angaben vorsätzlich getäuscht. Der AGVS wird sich in diesem Jahr dafür einsetzen, dass Vergehen gegen die PBV konsequent geahndet werden und die Autofahrerinnen und Autofahrer beim Autokauf mehr Transparenz und Sicherheit erhalten. Wie wir alle wissen: Transparenz schafft Vertrauen. Vertrauen schafft Kundenbindung.

«Im Zentrum der Verbandsarbeit stehen die Interessen unserer Mitglieder.»

Das Vertrauen Ihrer Kunden erlangen Sie aber auch mit einer zuverlässigen, bedürfnisgerechten und fachmännischen Beratung. Um Sie dafür zu rüsten, haben wir anlässlich unseres «Tag der Schweizer Garagisten 2015» im Januar wiederum interessante, praxisnahe, aber auch zukunftsweisende Themen für Sie bereitgestellt. Wir hörten interessante Referate zu den Auswirkungen der Digitalisierung auf unsere Geschäftsmodelle im

Autogewerbe, Erfahrungen zum veränderten Kundenverhalten im digitalen Zeitgeist und wie die fortschreitende digitale Welt für die Rekrutierung unseres Berufsnachwuchses genutzt werden kann.

Daneben wurden wir mit Faszination Auto unterhalten, konnten spannende Diskussionsrunden mitverfolgen und unsere persönlichen Kontakte pflegen. Lesen Sie unsere Berichterstattung ab Seite 16 in dieser Ausgabe von AUTOINSIDE. Als Garagist und Mobilitätsberater sollen Sie für Ihre Kundinnen und Kunden immer einen Schritt voraus sein – und dabei wollen wir Sie als Ihr Branchen- und Berufsverband aktiv unterstützen.

Und last but not least will die Autobranche im Herbst 2015 mit den wiederum anstehenden Nationalrats- und Ständeratswahlen ihre Chance nützen, «auto-freundliche» Politikerinnen und Politiker ins Gespräch zu bringen und zu unterstützen. Wir brauchen starke Stimmen, die für unsere Branche sprechen und einstehen – auch in Bundesbern!

Unterstützen Sie uns aktiv in diesen Herausforderungen und wir kommen gemeinsam zum Ziel. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen auch Anfang Februar noch viel Erfolg und beste Gesundheit für 2015!

Herzliche Grüsse

Markus Hesse,
Mitglied des Zentralvorstands

Ballondekorationen nach Mass vom Profi:



Evaluation
Beratung
bei Ihnen
rufen Sie
uns an!*

Offerte
detailliert
mit Foto-
montage

Montage
vor Ort durch
Ballon-Profis
nach Ihren
Wünschen

Kombi
bedruckte
Ballons
oder Wett-
fliegen

Abräumen
auf Wunsch
demonstrieren
wir die Deko
wieder

Ihr Erfolg
- leicht + bunt
- weit sichtbar
- exklusiv
- professionell

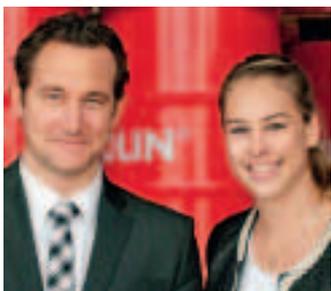


**Ballon-
Müller AG**
Uekerstrasse 20
5027 Herznach

*Tel. 062 - 867 90 30
Fax 062 - 878 14 04
info@ballon-mueller.ch
www.ballon-mueller.ch

Giulia Steingruber wird Markenbotschafterin der PANOLIN AG

«Kunst kommt von Können» – unter diesem Leitsatz wird Giulia Steingruber die neue Markenbotschafterin der PANOLIN AG für 2015/2016. Giulia Steingruber ist das aktuelle



Panolin-CEO Silvan Lämmler mit Giulia Steingruber.

Schweizer Kunstturn-Juwel und durfte in ihrer jungen Karriere schon zahlreiche Erfolge feiern. Präzision, Leidenschaft und der stetige Drang nach Verbesserung sind die Kernelemente, welche dieses Engagement bilden. Zudem passen die Leitmotive «Meisterlich im Kunstturnen» und «Meisterwerke in Öl» hervorragend zusammen. Der Schweizerische Familienbetrieb PANOLIN wird Giulia Steingruber in den nächsten zwei Jahren in der Kommunikation und Markenstärkung einsetzen. Die 20-jährige Ostschweizerin wird am zweiten Pressetag des Genfer Auto-Salons live am PANOLIN-Stand sein. <

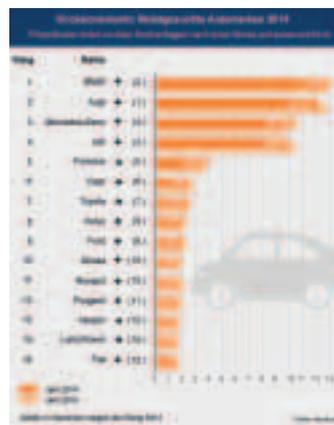
Fiat Schweiz senkt Preise im Sinne der Ökologie

Die Fiat Chrysler Automobiles Switzerland senkt die Listenpreise von Fahrzeugen mit besonders emissionsarmen Motorisierungen dauerhaft um bis zu 23 Prozent. Der Fokus liegt dabei auf den TwinAir-, Diesel MultiJet- und bivalenten CNG-Fahrzeugen, die hauptsächlich mit Erdgas betrieben werden. Die Reduktion der Listenpreise beim Fiat Panda

CNG beispielsweise beträgt über 4600 Franken, was einer Preisreduktion von über 20 Prozent entspricht. Der Konzern leistet damit einen wichtigen Beitrag, um die Ökobilanz aller in der Schweiz immatrikulierten Fahrzeuge zu verbessern. <

Occasionsfahrzeuge: Schweizer bevorzugen deutsche Hersteller

BMW schnappt dem Konkurrenten Audi nach einem Jahr den Titel der meistgesuchten Marke mit über 23 Millionen Suchanfragen (13,04%) wieder weg. Audi erreicht mit 21,6 Millionen (12,23%) den zweiten Platz. Ausgewertet wurden die Daten von über 310 Millionen Suchanfragen auf autoscout24.ch, dem mit über 145 000 Inseraten grössten Schweizer Online-Marktplatz für Neu- und Occasionsfahrzeuge. Im untersuchten



Zeitraum von Januar bis Dezember 2014 betrafen 177 Millionen Anfragen eine gewünschte Automarke, 140 Millionen ein bestimmtes Modell. Dabei wurde am häufigsten nach der Marke BMW und nach dem Modell VW Golf gesucht. <

Konjunkturbarometer Garagenzulieferer

Die Konjunkturdaten der im SAA swiss automotive aftermarket zusammengeschlossenen Firmen lassen keine massgeblichen Änderungen für den Start

ins kommende Jahr erwarten. Der leicht negative Trend der letzten drei Quartale setzt sich weiterhin fort. 92% der Befragten beurteilen die Ertragslage als gut (33%; im Vorquartal 27%) oder befriedigend (59%; im Vorquartal 63%). Für 7% ist sie schlecht (Vorquartal 8%). Die Beschäftigungslage wird von 33% (Vorquartal 42%) als gut, von 59% (Vorquartal 50%) als befriedigend und von 7% (Vorquartal 8%) als schlecht bezeichnet. Lesen Sie die ausführliche Meldung auf www.agvs-ups.ch. <

Neuer Verkaufsleiter für die GESER Fahrzeugbau AG

Per 1. Januar 2015 hat Jörg Räber die Verkaufsleitung der Firma GESER Fahrzeugbau AG übernommen. Mit dem Weggang von Jürg Zurkirchen als langjähriger Geschäftsführer übernimmt Räber eine zentrale Funktion in der Reorganisation der Firmenstruktur. Mit Räber hat GESER einen international erfahrenen Mann im Team, welcher auf langjährige Erfahrung und fundierte Kenntnisse im Fahrzeugbau und leitende Funktionen im Verkauf zurückblicken kann. Er kennt die Bedürfnisse des Marktes bestens und ist sehr gut auf die umfassenden Herausforderungen bei der GESER Fahrzeugbau AG vorbereitet. Die GESER Fahrzeugbau AG ist eine Tochtergesellschaft der Auto AG Group und ein wichtiger Dienstleister des 2013 eröffneten NuFa Center in Rothenburg. <



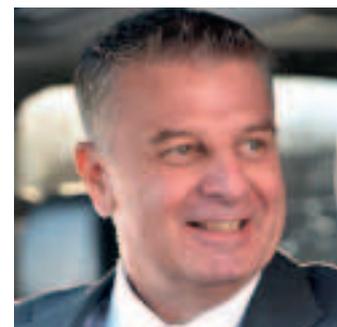
Jörg Räber neuer Verkaufsleiter bei GESER.

Volkswagen knackt Zehn-Millionen-Marke

Der Volkswagen-Konzern hat 2014 zum ersten Mal die Marke von zehn Millionen verkauften Fahrzeugen geknackt. Insgesamt hat Europas grösster Autohersteller Volkswagen im vergangenen Jahr weltweit 10,14 Millionen Fahrzeuge verkauft. Das sind 4,2 Prozent mehr als 2013. Die Zahl ist historischer Rekord: Noch nie hat ein Autokonzern einen Jahresabsatz in zweistelliger Millionenhöhe ausgewiesen. Im VW-Konzern reicht die Palette dabei zum Beispiel vom Kleinstwagen Skoda Citigo bis zum schweren Scania-Lastwagen. Dabei fuhr die Kernmarke VW den zehnten Absatzrekord in Folge ein. 2014 stiegen die weltweiten Auslieferungen auf 6,12 Millionen. <

Neue Unternehmensausrichtung bei Volvo Schweiz

Mit dem Jahresbeginn änderte Volvo Car Switzerland sein Geschäftsmodell und legte basierend auf der strategischen



Tom Anliker neu bei Volvo

Ausrichtung die Abteilungen Sales und Marketing zusammen. Dies hat einen Wechsel auf der Position des Sales- und Marketing Directors zur Folge. Tom Anliker, während den letzten 25 Jahren in verschiedenen Positionen bei General Motors tätig, übernimmt neu die Leitung Sales und Marketing beim offiziellen Schweizer Importeur der Schwedischen Traditions-

marke. Der bisherige Sales Director Christoph Hitz hat die Unternehmung bereits im November 2014 auf eigenen Wunsch verlassen, um sich einer neuen Herausforderung zu stellen. <

Studie: 2014 so viele Autorückrufe wie nie

Defekte Airbags, undichte Benzinleitungen oder Probleme mit den Bremsen: Wegen Sicherheitsmängeln mussten

2014 so viele Autos zurückgerufen werden wie nie zuvor. Das geht aus einer Studie des Center of Automotive Management (CAM) hervor. Demnach wurden allein auf dem Referenzmarkt USA im vergangenen Jahr fast 63 Millionen Autos wegen sicherheitsrelevanter Probleme zurück in die Werkstätten beordert – mehr als doppelt so viele wie im bisherigen Rekordjahr 2004. Die Rückrufquote erreichte dort ein Allzeithoch von 379 Prozent (2013: 131 Prozent). Das heisst,



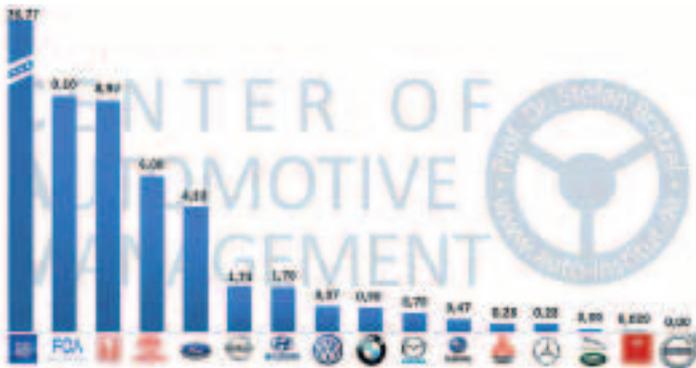
Stress posiert vor der umweltfreundlichen Modellpalette von Volkswagen.

dass im vergangenen Jahr in den USA fast viermal mehr Autos von Rückrufen betroffen waren, als im gleichen Zeitraum auf dem US-Markt neu zugelassen wurden. Spitzenreiter in der Rückruf-Statistik 2014 war der US-Hersteller General Motors (26,8 Millionen Einheiten), gefolgt von Fiat-Chrysler (9,1 Millionen Einheiten) und Honda (8,9 Millionen Einheiten). <

Stress wird Markenbotschafter von Volkswagen

«Komm mit auf die Road to Blue» – mit diesem Satz fordert Stress in der neuen Werbekampagne von Volkswagen zu

nachhaltiger Mobilität auf und präsentiert dabei die umweltschonende VW-Modellpalette: BlueMotion-Modelle, Fahrzeuge mit Erdgasantrieb, den vollelektrischen e-up! und e-Golf sowie den neuen Golf GTE – den ersten Plug-In-Hybrid von Volkswagen. Ziel der Kampagne «Road to Blue» ist die Förderung der Sensibilität für das Thema der nachhaltigen Mobilität. In der Schweiz wird mit der Kampagne eine Plattform geschaffen, auf der die umweltfreundlichen Modelle von Volkswagen mit ihren effizienten Antrieben und Technologien sowie alle Informationen gebündelt zum Thema Nachhaltigkeit präsentiert werden. <



Autorückrufe in den USA (in Mio. Einheiten). Quelle: www.auto-institut.de

Ihre Vorteile als le GARAGE-Partner:

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

le GARAGE,
das unabhängige
Garagenkonzept Ihrer ESA

Automotive Zeitgeist Studie 2.0 im Auftrag von Ford

Warum die Jungen ein Auto kaufen

Flexibilität und Unabhängigkeit sind für die heutigen 18- bis 34-Jährigen beim Thema Mobilität sehr wichtig. Deshalb hat das Auto für sie eine weiterhin sehr grosse Bedeutung. Beim Autokauf spielt das Internet eine immer wichtigere Rolle, wie eine Studie in Deutschland aufzeigt. **Sascha Rhyner**, Redaktion

Die 18- bis 34-Jährigen sehen das Auto zwar nicht mehr als Statussymbol, doch es hat für sie einen unvermindert grossen Stellenwert. Neun von zehn sind überzeugt, dass ihr Leben durch das Auto erleichtert wird. Gleichwohl sagen 81 Prozent der Befragten, dass es ihnen «egal ist, was jemand über das Auto denkt, das ich fahre». Dies geht aus der repräsentativen «Automotive Zeitgeist Studie 2.0» des Frankfurter Zukunftsinstituts im Auftrag von Ford hervor. Dafür wurden im vergangenen August 2000 Personen in Deutschland befragt, darunter 1000 sogenannte Millennials im Alter von 18 bis 34 Jahren. Dabei gaben 69 Prozent an, mindestens einen PW zu besitzen. 36 Prozent der Millennials nutzen das Auto täglich und immerhin 53 Prozent fahren an mindestens fünf Tagen mit dem Auto – als Fahrer oder Beifahrer.

Für die Millennials bedeutet Mobilität vor allem Flexibilität (75%), Unabhängigkeit (71%), Freiheit (57%) und Zeitgewinn (54%). Autos sind deshalb für sie eher ein funktionales Objekt. So nutzen 79 Prozent der Mill-

ennials das Auto für Fahrten zur Familie und zu Freunden und Bekannten. Und rund drei Viertel setzen auf das Auto, um mit Freunden oder mit der Familie etwas zu unternehmen. Das Auto hat einen wichtigen Stellenwert – als Erleichterung im Alltag und zur sozialen Vernetzung.

Tiefer Verbrauch ist in

Grundsätzlich rückt die Effizienz eines Autos für die Millennials in den Vordergrund. Nicht PS, Hightech-Ausstattung oder Höchstgeschwindigkeit stehen für sie im Vordergrund. Für sie sind ökologische Standards

das wichtigste Kriterium, dass Autos künftig Fahrspass vermitteln. Zwei Drittel haben angegeben, dass sparsamer Verbrauch das Wichtigste ist; für fast die Hälfte (46%) ist eine einfache Bedienung wesentlich für den Fahrspass. Immerhin finden vier von zehn Elektroautos cool und 46 Prozent geben an, stolz zu sein, wenn sie ein umweltfreundliches Auto fahren.

Entsprechend wünscht sich auch fast ein Drittel der Befragten, dass ihr Auto klein

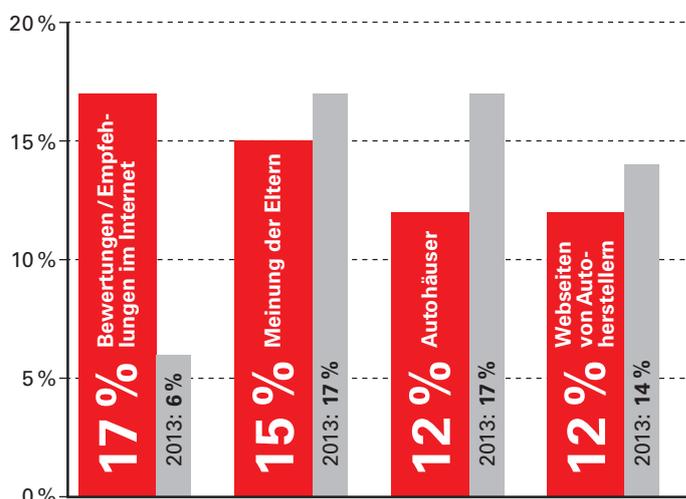
und wendig im Stadtverkehr ist. Da soll die Fortbewegung nämlich zügig, schnell und flexibel sein. Dabei ist gerade die Parkplatzsuche das grösste Problem beim Autofahren in der Stadt – gefolgt von Baustellen und Staus. Entsprechend zählen Navigationsgeräte mit Live-Empfehlungen zur Umfahrung von Staus oder Baustellen sowie eine automatische Navigation zu freien Parkplätzen zu den wichtigsten Aspekten, um mit dem Auto stressfreier durch die Stadt zu kommen. Ausserdem wünschen sich die Jungen leichte, aber langlebige Materialien, um den Benzinverbrauch weiter zu verbessern.

Innovative Zusatzangebote sind gefragt

Die Millennials sind auch deutlich offener gegenüber neuen Technologien. Gerade Internet und Smartphones in den Autos ist ihnen ein grosses Anliegen. Jeder Dritte

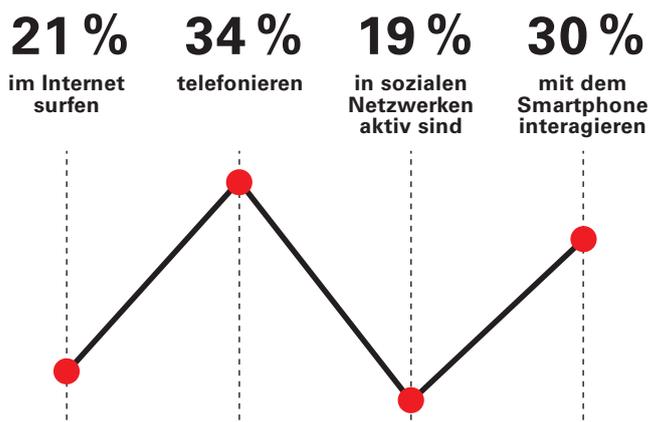
Internet als primäre Informationsquelle beim Autokauf

Welche Informationsquelle würden Sie beim Autokauf als erstes nutzen?



Das Auto als App

Fahrzeuge sind für Millennials ein Ort, an dem sie auch...





Sparsamer Verbrauch und Konnektivität mit dem Smartphone ist jungen Autokäufern wichtig.

möchte ein Auto als Erweiterung seines vernetzten Lebens, wo sich seine Geräte problemlos integrieren lassen und zusammenspielen. Für zwei von zehn ist ein High-Speed-Internet über WLAN im Auto wünschenswert. Während für 28 Prozent der Millennials die Integration des Smartphones wichtig ist, gilt dies nur für 17 Prozent der über 55-Jährigen.

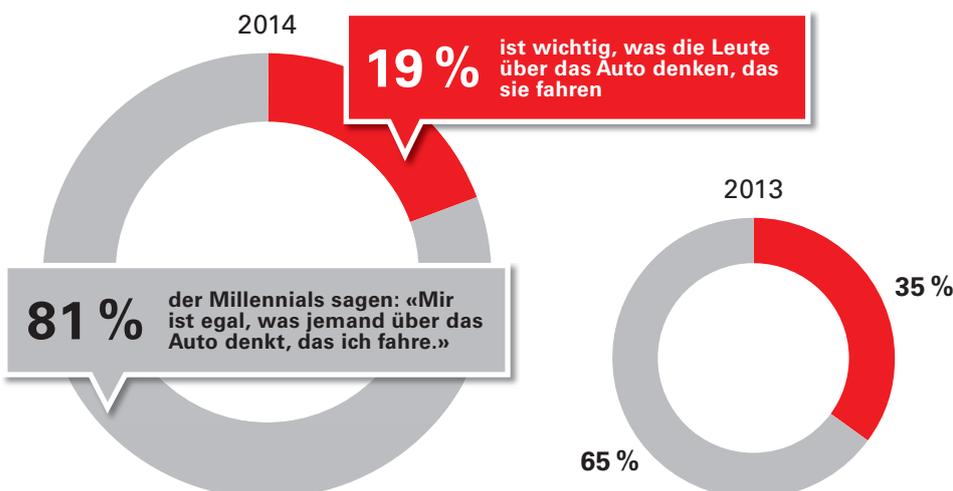
Eine grosse Veränderung verglichen zu einer analogen Umfrage ergab sich bei der Frage nach der Informationsquelle, die Millennials beim Autokauf als erstes nutzen. Bewertungen und Empfehlungen im Internet sind für die 18- bis 34-Jährigen die wichtigste Entscheidungshilfe vor einem Autokauf (17%); 2013 hatten noch 6 Prozent das Internet als wichtigste Informationsquelle angegeben. Eingebüsst haben da-

gegen die Meinung der Eltern (15%; 2013: 17%), die Beratung in den Garagen oder Autohäusern (12%; 2013: 17%) und die Webseiten der Autohersteller (12%; 2013: 14%). Entsprechend nimmt auch die Bedeutung von E-Commerce zu. Jeder Dritte möchte sein Auto im Internet nicht nur individuell zusammenstellen, sondern dort auch gleich kaufen und finanzieren können.

Auch das Anliegen nach Zusatzleistungen ist gross: Innovative Angebote wie Autoerlebnisse mit dem Neuwagen oder individuelle Mobilitätspakete wie zum Beispiel geräumige Leihfahrzeuge für die Ferien werden von jedem Dritten gewünscht. Eher ins Reich der Fantasie gehört, dass rund 35 Prozent es toll fänden, wenn der Autohändler auch gleich den Führerausweis finanzieren würde. <

Wertvorstellungen der Millennials haben sich geändert

Was ist Ihnen wichtiger?



Die Technologie in den fortschrittlichsten Fahrzeugen der Welt. Wer hat sie gestartet?



Das VARTA® Produktprogramm erfüllt die Anforderungen des fortschrittlichen Automobilmarktes und wurde entwickelt, um für jedes Fahrzeug die richtige Batterie anbieten zu können. VARTA SILVER AGM- und BLUE EFB-Batterien sind die neuesten Produkte in unserem Angebot. Sie überzeugen durch hohe Startleistung, eine längere Lebensdauer und eine bis zu drei Mal höhere Zyklenfestigkeit als herkömmliche Batterien. Dank unseres sauberen Produktionsprozesses sind sie außerdem umweltfreundlicher hergestellt. Wenn Sie auf hohe Leistung und Qualität Wert legen, brauchen Sie eine Premiumbatterie mit erstklassiger Zuverlässigkeit – steigen Sie um auf AGM- und EFB-Batterien von VARTA.

Erfahren Sie mehr unter: www.varta-automotive.com

Alles startet mit **VARTA**

Gutes Autojahr 2014 dank fulminantem Schlusspurt im Dezember

Schweizer PW-Markt erfüllt hohe Erwartungen

Mit einem fulminanten Schlusspurt endete das Geschäftsjahr 2014 für die Automobilbranche in der Schweiz sowie im Fürstentum Liechtenstein: Dank dem besten Ergebnis aller Zeiten im Dezember (32 857 PW, +9,1%) lag die kumulierte Nachfrage mit insgesamt 301 942 verkauften Neuwagen nur knapp unter derjenigen des Vorjahres (-5943 PW, -1,9%). Eurotax

■ 2014 war für die stark exportorientierte Schweizer Wirtschaft ein anforderungsreiches Jahr. Sechs Jahre nach Ausbruch der globalen Finanzkrise hat sich die Weltwirtschaft noch immer nicht gefestigt. Darüber hinaus verlor zuletzt auch die Erholung im Euroraum an Fahrt. Wirtschaftliche Unsicherheit sowie geopolitische Spannungen beeinflussen jedoch nicht nur langfristige Investitionsentscheidungen in Unternehmen, sondern auch den Erwerb von Neuwagen durch Private und Flottenbetreiber. Mit der Aufhebung des Euro-Mindestkurses durch die Schweizerische Nationalbank haben sich die Aussichten für ein positives Wirtschaftswachstum erheblich verschlechtert, weshalb die Konjunkturprognosen für 2015

markant nach unten korrigiert werden müssen. Noch mehr als die volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen beeinflussten im zurückliegenden Jahr allerdings die historisch tiefen Zinsen sowie der zuletzt massive Preiszerfall beim Erdöl den Autokauf. Auch die ab 2015 zu 100% fällig werdenden CO₂-Sanktionsabgaben führten zu nicht wenigen, vorgezogenen Neuwagenkäufen, was sich 2015 in den Verkaufszahlen bemerkbar machen wird.

Urs Wernli, Zentralpräsident des AGVS, kommentiert das letztlich gute Jahresergebnis nüchtern: «Die erfreulichen Neuwagenimmatrikulationen dürfen nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Garagenbetriebe mit immer tieferen Margen, sinkenden Renditen und

höheren Standards seitens der Hersteller stark unter Druck sind. Die europaweit schärfsten Auflagen im Bereich der CO₂-Sanktionen verschärfen die Situation für unsere Mitglieder zusätzlich und sie werden sich aufgrund des gefallen Euro-Mindestkurses einem noch stärkeren Wettbewerb stellen müssen.»

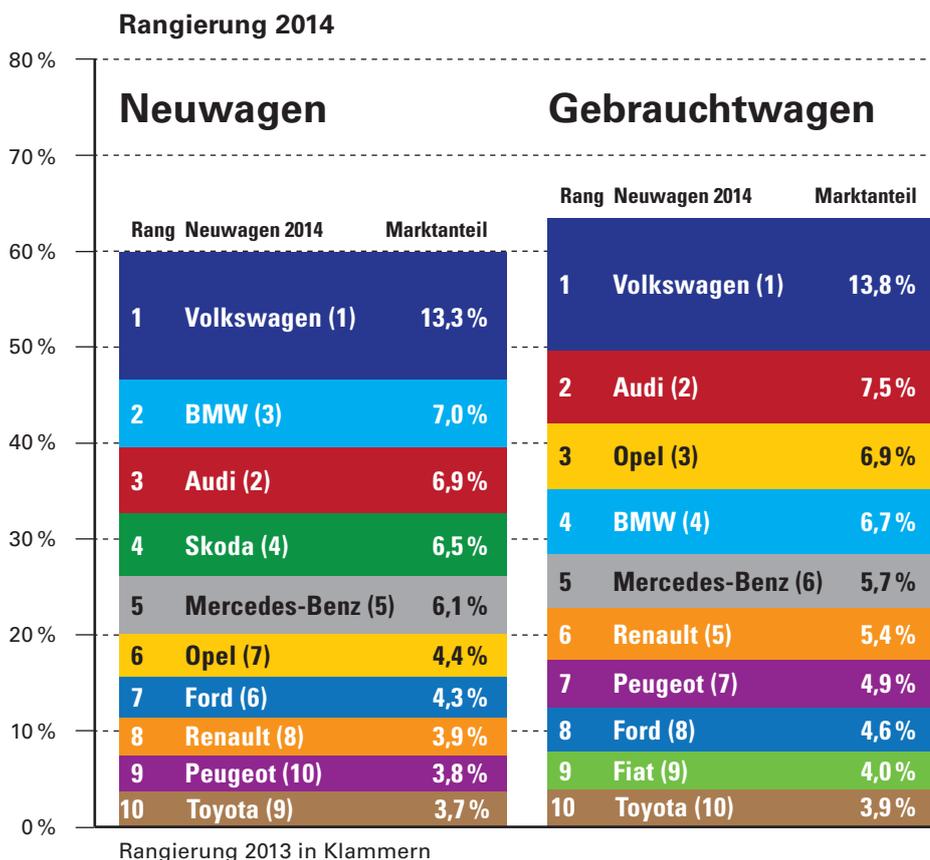
Deutsche Marken dominieren

Es ist keine neue Erkenntnis: Deutsche Hersteller dominieren seit Jahren nicht nur die Rangliste der Top-10-Neuwagen-Marken, sondern bauen ihre Dominanz kontinuierlich aus. Per Ende 2014 lag der Anteil aller Top-10-Marken mit deutschem Emblem bei 70,2% (2013: 69,7%). Im gesamten Neuwagensegment stieg der deutsche Anteil (inklusive Smart, MINI, Ford und Porsche) auf zuletzt 45,1% (2013: 44,6%). Am erfolgreichsten agierte der Volkswagenkonzern, zu dem die Marken von 30,9% aller hierzulande verkauften Neuwagen gehören (VW, Audi, Skoda, Seat, Porsche). Ebenso eindrücklich: Mit 13,3% ist der Marktanteil von VW fast ebenso gross wie derjenige von BMW und Audi zusammen. Zudem ist der VW Golf erneut das meistverkaufte Auto – zum 39. Mal in seiner 40-jährigen Geschichte!

Die Top-10-Markenrangliste der meistverkauften Neuwagen war in den zurückliegenden Jahren relativ stabil. Dies könnte sich 2015 ändern, da Hyundai (+7,4%), Seat (+2,4%) und Citroën (+2,2%) zum Teil deutlich bessere Wachstumszahlen aufweisen, als einige der unmittelbar vor ihnen rangierten Volumenmarken. Markant rückläufig waren die Verkaufszahlen beispielsweise bei Renault (-13,0%), Ford (-12,7%) und Toyota (-10,8%), etwas moderater waren die Einbussen bei Opel (-5,7%), Peugeot (-3,1%), VW (-1,9%) und Audi (-1,4%). Im Gegensatz dazu konnten Mercedes-Benz (+9,8%), Skoda (+8,8%) und BMW (+3,7%) erneut positive Verkaufszahlen vermelden.

Ob die traditionell hohe Nachfrage nach 4x4-Fahrzeugen (+4,8%) mit ihren um circa

Top-10-Marken im Neu- und Gebrauchtwagenmarkt



15% höheren CO₂-Emissionen auch im neuen Jahr anhalten wird, bleibt angesichts der CO₂-Sanktionszahlungen abzuwarten. In Anbetracht der vorherrschenden Modellvielfalt und der höheren Margen bei Allrad-Fahrzeugen ist es allerdings wahrscheinlich, dass ein Teil der beim Import zusätzlich fälligen Sanktionszahlungen nicht an die Käufer weitergegeben oder aber mit weit geringeren – im Einzelfall auch nicht anfallenden – Sanktionen im Klein- und Mittelklasse-Segment verrechnet wird. Von den politisch gewollten Preisaufschlägen und den deshalb im direkten Modellvergleich sinkenden Preisdifferenzen könnten allenfalls Fahrzeuge mit Alternativantrieb (+5,7%) sowie Dieselfahrzeuge (-2,0%) profitieren. Damit insbesondere alternativ angetriebene Hybrid-, Elektro-, Gas- und E85-Fahrzeuge in Zukunft deutlich mehr als den aktuell bei 3,3% liegenden Marktanteil (2013: 3,0%) auf sich vereinnahmen könnten, müsste die Lade- und Tankinfrastruktur aber wohl markant ausgebaut sowie (weitere) steuerliche Vergünstigungen angeboten werden.

Verlagerung ins Internet

Was sich bereits in den ersten neun Monaten des letzten Jahres abzeichnete, war Ende

2014 Tatsache: Zum ersten Mal seit 2008 war die Zahl der Halterwechsel rückläufig (839 212 PW; -1,5%). Gleichwohl ist das erzielte Ergebnis das Zweitbeste im genannten Zeitraum und die Zahl der umgeschriebenen Fahrzeuge rund 2,8 Mal grösser als im etwas stärker rückläufigen Neuwagenmarkt. Wie in letzterem dominierten deutsche Hersteller mit 71,4% Marktanteil (2013: 70,3%) ebenfalls die Top-10-Rangliste. Gestiegen ist auch der deutsche Marktanteil (inklusive Smart, MINI, Ford und Porsche) im gesamten Occasionsmarkt; dieser betrug per Ende 2014 45,3% (2013: 44,9%).

In einem stagnierenden oder leicht rückläufigen Markt wird die zielgruppengerechte Marktbearbeitung zum entscheidenden Erfolgsfaktor. Dank reichweitenstarken Internet-Marktplätzen können heute auch kleine Händler überregional tätig sein und sich ein zusätzliches respektive ein grösseres Zielpublikum erschliessen. Heiko Haasler, Geschäftsführer von Eurotax Schweiz, kennt das Potenzial der «Generation Y» (Millennials): «Jüngere Autokäufer, die das Internet für den Preisvergleich und den Kauf von Waren aller Art nutzen, kaufen zunehmend auch ihr Auto über diesen Kanal. Für den Occasionshandel

ist es deshalb von zentraler Bedeutung, im Internet präsent zu sein, die Preise der eigenen Gebrauchtwagen fortlaufend aktiv zu managen und mit dem konkurrierenden Online-Angebot abzugleichen, so wie dies auch potenzielle Käufer tun.»

Sinkende Standzeiten

Die zunehmende Professionalisierung im Occasionshandel hat trotz wachsendem Fahrzeugbestand und rückläufigen Halterwechseln anhaltend sinkende Standzeiten zur Folge. Im Durchschnitt betragen diese per Ende 2014 noch 94 Tage (-5,1%). Stark gefragt waren nicht nur gebrauchte SUVs und Geländewagen (84 Tage, -4,6%), sondern auch Kleinwagen (90 Tage, -3,2%) sowie Fahrzeuge der unteren Mittelklasse (91 Tage, -5,2%). Eine Arbeitswoche länger warteten Kompakt- und Minivans (96 Tage, -6,8%) sowie Fahrzeuge der Mittelklasse (96 Tage, -5,0%) auf einen neuen Besitzer. Länger standen nur Fahrzeuge der Mikroklasse (99 Tage, -2,0%), Gebrauchtwagen der oberen Mittelklasse (103 Tage, -4,6%), Coupés (114 Tage, -3,4%), Cabriolets und Roadster (117 Tage, -4,1%) sowie Fahrzeuge der Luxusklasse (119 Tage, -5,6%) bei Occasionshändlern auf dem Hof oder im Internet. <

Sind Sie unser neuer Partner?

Mit Ihrem Beitritt zum AutoCoach-Garagennetz bleiben Sie weiterhin ein unabhängiger Unternehmer und geniessen absolute Entscheidungsfreiheit. Sie profitieren von einem sauberen, prägnanten Auftritt, von einer hochwertigen Beschriftung, von einer hilfreichen Werbeunterstützung und von attraktiven Konditionen. Profitieren Sie jetzt von unserer Unterstützung und wählen Sie den Weg zum nachhaltigen Erfolg!



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



ESA bietet an Auto-Salon kulinarische Highlights und spektakuläre Überraschungen

Piazza-Feeling am ESA-Stand

Die ESA als Innovationsführerin der Schweizer Automobilbranche ist auch im 2015 wieder am Auto-Salon in Genf vertreten, und zwar mit einem innovativen, noch nie dagewesenen Standkonzept! ESA

■ Die ESA setzt auch im 2015 Massstäbe und überrascht die Branche mit einem völlig neuen Stand am Auto-Salon 2015. Als Vorbild dienten das Konzept und die Atmosphäre einer grossen Piazza, wie man sie in vielen südlichen Altstädten antrifft. Das innovative Produkte- und Dienstleistungsangebot der ESA befindet sich in der ESA-Stadt zwischen schönen Arkaden, unter Lauben, an Marktständen oder sogar in speziellen ESA-Häusern.

Rund um das Garagen- und Carrosseriegeschäft zeigt die ESA alles, was sie für die Branche anbietet. Die Präsenz von le GARAGE, dem unabhängigen Garagenkonzept der ESA, und dem MechaniXclub by ESA, dem ersten und kostenlosen Club für junge Mitarbeitende aus der Schweizer Autobranche, er zählt bereits über 6000 Member, runden den Auftritt der ESA in Genf ab. Nach der «Stadt-Besichtigung» können sich die Besucher auf der ESA-Piazza mit kulinarischen Highlights verwöhnen lassen. Die Mitinhaber und Kunden können gegen Vorweisung



ESA will am Auto-Salon mit einem innovativen Standkonzept überraschen.

des ESA-VIP-Passes zwischen verschiedenen schmackhaften Gerichten, Nachspeisen, Snacks und Kaffeespezialitäten auswählen und sich so richtig verwöhnen lassen. Auf der ESA-Piazza wird es zudem breit gefächerte Unterhaltungsmomente und viele spektakuläre Überraschungen geben.

Kommen Sie vorbei, lassen Sie sich überraschen und geniessen Sie einen Tag in Genf auf dem neu gestalteten Stand der ESA. Ein Besuch auf der ESA-Piazza lohnt sich auf jeden Fall! <

i Automobilsalon Genf, Halle 7, Stand 7550

Detroit Motor Show als Richtungsweiser für Auto-Salon Genf?

Wider den Trend

■ srh. Die Garagisten sollten sobald wie möglich die SUVs, Supersportwagen und Pick-ups vorne in ihrem Showroom präsentieren. Zumindest wenn man dem Trend der Detroit Motor Show glauben darf, die Mitte Januar den Reigen der grossen Autosalons eröffnete und mit imposanten Zahlen aufwartete. 49 Weltpremieren wurden bei der Eröffnung den über 5000 Journalisten aus 60 Ländern vorgestellt. Und die Autohersteller rückten in «Motor City» vor allem ihre Geländewagen in den Fokus. Oder wie es Daimler-Chef Dieter Zetsche formulierte: «Die Zeit ist jetzt genau richtig: der Markt für SUVs wird noch stärker.» Ob sich dieser Trend auch in Genf fortsetzt, wird abzuwarten blei-

ben, doch der tiefe Ölpreis heizt den Verkauf der PS-starken Autos eher an. Derweil präsentieren die Hersteller von Elektrofahrzeugen einen Absatz «in homöopathischen Dosen», wie es die «Süddeutsche Zeitung» formulierte.

In Genf laufen derweil die letzten Vorbereitungen und die Organisatoren vermelden «Guichet fermé», was die Aussteller betrifft. Jeder Quadratmeter der hauptsächlich den



Was die Garagisten wohl in Genf zu sehen bekommen?

PW vorbehaltenen Hallen 1 bis 6 ist bereits belegt. Alle grossen Marken haben ihre Teilnahme bestätigt. Der AGVS ist mit seinem Stand wie gewohnt in der Halle 2 präsent. <

Nationale Wahlen, «Milchkuh-Initiative», NAF, Billag und Gotthard-Ausbau

Politisch wichtiges Jahr für das Autogewerbe

Ein Wahljahr wirft traditionell seine Schatten weit voraus. In diesem Herbst wird das Parlament neu gewählt und gerade für das Autogewerbe werden diese Wahlen wichtig sein, um sich in der nationalen Politik weiter genug Gehör verschaffen zu können, denn es stehen brisante Abstimmungen auf der Agenda. **Sascha Rhyner**, Redaktion

■ Das neue Jahr – ein Jahr mit nationalen Wahlen – hat kaum begonnen, schon erfuhr das Autogewerbe auf politischer Ebene einen ersten kleinen Rückschlag. Die Kommission für Verkehr und Fernmeldewesen des Ständerates hat sich mit 9:0-Stimmen gegen die Volksinitiative «Für eine faire Verkehrsfinanzierung», die als «Milchkuh-Initiative» bekannt ist, ausgesprochen.

Die Kommission hat Vertreterinnen und Vertreter des Initiativkomitees, der Kantone, der Verkehrs- sowie der Wirtschaftsverbände angehört. Anschliessend lehnte sie mit 9:4 Stimmen den Antrag ab, die Volksinitiative gemeinsam mit dem Entwurf zur Einrichtung eines Fonds für die Nationalstrassen und den Agglomerationsverkehr (NAF) zu behandeln, der voraussichtlich Ende Februar vom Bundesrat verabschiedet wird. Die Kommissionsmehrheit ist der Ansicht, dass so schnell wie möglich Klarheit über die Finanzierung der Aufgaben im Zusammenhang mit dem Strassenverkehr geschaffen werden muss und das Volk deshalb so bald wie möglich über die Verwendung der Mineralölsteuereinnahmen entscheiden soll. Die Minderheit der Kommission wiederum ist der Meinung, dass es aufgrund der inhaltlichen Überschneidungen zwischen der Volksinitiative und dem NAF-Entwurf sinnvoll ist, beide Geschäfte gleichzeitig zu behandeln.

Gotthard-Route soll trotz Sanierung befahrbar bleiben

Praktisch gleichzeitig wurden die Unterschriften der Gegner einer zweiten Röhre des Gotthard-Strassentunnels zum Referendum eingereicht. Der Verein «Nein zur zweiten Gotthard-Röhre» sammelte nach eigenen Angaben über 125 000 Unterschriften, davon liess er 75 731 beglaubigen. Nötig sind 50 000 Unterschriften. Aus Sicht von Bundesrat und Parlament ist ein neuer Strassentunnel nötig, um den 17 km langen Tunnel erstmals seit seiner Fertigstellung im Jahr 1980 zu sanieren. Der neue Tunnel soll ab etwa 2020 in sieben Jahren gebaut werden. Danach würde der bestehende Tunnel geschlossen und saniert und ab etwa 2030 sollen dann beide Tunnel je einspurig betrieben werden. Der Bau eines zweiten Tunnels ist mit 2,8 Milliarden Franken teurer, als wenn der Tunnel zur Sanierung geschlossen würde, doch bliebe die wichtige Transit-Route durchgehend befahrbar. Das Referendum dürfte wohl erst nach den Wahlen im Herbst 2015 dem Volk vorgelegt werden.

Billag-Abstimmung wohl im Juni

Einen Erfolg konnte das Autogewerbe auf politischer Ebene zusammen mit seinen Partnern indes schon verbuchen. Anfang Januar hat der Schweizerische Gewerbeverband bei der Bundeskanzlei das Referendum gegen die neue Billag-Mediensteuer mit 100 000 Unterschriften eingereicht. Bereits nach rekordverdächtigen acht Wochen waren die minimal nötigen Unterschriften beisammen. Damit ist der Kampf gegen die neue Billag-Mediensteuer eröffnet.

Die Schweizer Bevölkerung hat die Nase voll von ständig neuen Steuern. Und die Schweizerinnen und Schweizer wollen sich nicht durch die neue Billag-Mediensteuer abzocken lassen. Sehr deutlich ist das Referendum dagegen zustande gekommen, über das voraussichtlich am 14. Juni 2015 abgestimmt wird.

Das ist ein klares Signal: Die Bevölkerung ist nicht bereit, neben Bundessteuer, Kantonssteuer, Gemeindesteuer, Kirchensteuer, Mineralölsteuer usw. neu auch noch eine neue Billag-Mediensteuer zu bezahlen. Denn die neue Billag-Mediensteuer müssten künftig alle bezahlen, unabhängig davon, ob sie die Programme überhaupt empfangen oder nutzen können. Wer das «Pech» hat, selbständig erwerbstätig zu sein, wird gleich doppelt zur Kasse gebeten.

Obwohl Unternehmer und Mitarbeitende bereits als Privatpersonen zahlen, sollen die Betriebe gleich doppelt eine neue Billag-Mediensteuer abliefern. Dank dem Referendum hat nun der Souverän das letzte Wort und kann dieses Vorgehen mit einem klaren Nein verhindern. <



Das Parlament fällt 2015 wichtige Entscheide für das Autogewerbe.

MFK: Mehr als nur ein Teilerfolg für den AGVS

kro. Nach einer langen und harten Auseinandersetzung ist der Entscheid des Bundesrates nun da: Personenwagen und Motorräder müssen künftig erst nach fünf, spätestens aber bis zum sechsten Jahr geprüft sein. Für den AGVS ist das mehr als nur ein Teilerfolg, denn die Strassenverkehrsämter wollten den Begriff «spätestens» gestrichen haben. Lesen Sie alles zum Thema aktuell auf www.agvs-upsa.ch.

Mehrmaliges Verwenden der Autobahnvignette – ein Fall für die Bundesstaatsanwaltschaft

Am falschen Ort gespart

«Schliesslich ist doch noch nie etwas passiert?» Mit dieser Aussage wünscht ein Kunde beim Ersetzen der Windschutzscheibe, dass Sie als Garagist die bereits verwendete Autobahnvignette auf die neue Scheibe kleben, um ein erneutes Bezahlen der 40 Schweizer Franken zu verhindern. Die Praxis zeigt jedoch, dass sich diese Ersparnis im Härtefall nicht lohnt. Olivia Solari, AGVS

■ Bereits am 30. Oktober 2013 rief die Eidgenössische Zollverwaltung in Erinnerung, dass die Autobahnvignette bei einem Wechsel der Windschutzscheibe oder des Fahrzeuges nicht auf die neue Windschutzscheibe bzw. das neue Fahrzeug übertragen werden darf. Es gilt, wer die Vignette auf irgendeine Art manipuliert, fälscht oder eine solche verwendet, mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder Busse bestraft werden kann (Art. 245 Schweizerisches Strafgesetzbuch). Dies unabhängig davon, ob die Übertragung selbst vorgenommen wurde. Sowohl die Mehrfachverwendung als auch das Befestigen der Vignette mit verbotenen Materialien gelten bereits als Manipulation.

Mögliches Fallbeispiel

Ein fiktives, aber durchaus realistisches Beispiel soll die Problematik verdeutlichen:

Ein langjähriger Kunde kommt mit seiner beschädigten Windschutzscheibe in die Garage seines Vertrauens und benötigt eine Ersatzwindschutzscheibe. Der Kunde verlangt vom Garagisten die Übertragung der Autobahnvignette auf die neue Scheibe, was der Garagist wider besseres Wissen so ausführt. Eine Woche später wird besagter Kunde bei einer Routinekontrolle von der Polizei auf die Manipulation der Vignette hingewiesen und bei der Bundesstaatsanwaltschaft angezeigt. Nach kurzer Zeit stürmt der Kunde wutent-

brannt in die Garage mit der bereits getroffenen Busse von 1000 Franken einschliesslich Verfahrenskosten und teilt mit, dass er das letzte Mal Kunde gewesen sei und dass sich sein Anwalt melden werde.

Vielfach fehlt das Bewusstsein, dass die Manipulation von Vignetten kein «Bagatelldelikt» ist, vielmehr schnell zum Fall bei der Bundesanwaltschaft werden kann. Die im Beispiel aufgezeigte Busse ist durchaus realistisch. Je nach finanziellen und sonstigen Verhältnissen des Kunden kann die Busse von 500 bis zu mehreren 1000 Franken betragen.

Wichtige Punkte

Um ein zerstörtes Kundenverhältnis zu verhindern und vor allem allfälligen Haftungsstreitigkeiten zu entgehen, sollte der Garagist die folgenden Punkte beachten:

- Nie zugunsten eines Kunden die Vignette übertragen oder sonst manipulieren.
- Sollte der Kunde die Vignette selbst übertragen wollen, diesen unbedingt auf die rechtlichen Folgen aufmerksam machen.
- Die erfolgte Aufklärung im Bedarfsfall auf der Rechnung bestätigen lassen: «... durch Unterzeichnung dieser Rechnung erkläre ich ausdrücklich, dass ich von Herrn/Frau XY über die möglichen Folgen im Zusammenhang mit der Manipulation der Autobahnvignette aufgeklärt worden bin.»

- Den Kunden zum Beispiel auf die Versicherung Tuttobene hinweisen, da diese den Ersatz der Vignette übernimmt, sofern es sich nicht gerade zum Zeitpunkt der Reparatur um den Jahres- bzw. Vignettenwechsel handelt. So entsteht gar nicht erst ein Diskussionsbedarf.

- Den Kunden darauf hinweisen, dass auch andere Versicherungen unter Umständen nicht nur den Ersatz einer beschädigten Frontscheibe, sondern auch die Kosten für eine neue Vignette übernehmen.

Selbstverständlich gilt das obengenannte auch für den Garagisten selbst, wenn er die Vignette selbst mehrmals verwenden würde, so zum Beispiel für Probefahrten. <

AGVS Rechtsdienst

Wenden Sie sich bei solchen und anderen Fragen an den Rechtsdienst des AGVS. Mitglieder erhalten eine Erstrechtsberatung kostenlos: Telefon 031 307 15 15 oder rechtsdienst@agvs-upsa.ch. Informatives und Interessantes auch auf www.agvs-upsa.ch, Rubrik Dienstleistungen, Recht und Steuern

www.agvs-upsa.ch



Ausgleichskasse MOBIL

Schlanker. Effizienter. Und gemeinsam noch stärker.

Als Spezialist für das Auto-, Motorrad- und Fahrradgewerbe hält die AK MOBIL viel auf Bewegung. «Fit in die Zukunft» lautet die Devise. Damit sie ihren Mitgliedern mit noch besserem, zeitgemäßem Service zur Seite stehen kann, ohne dass es diese mehr kostet, hat sich die Ausgleichskasse verschlankt – und damit zugleich verstärkt. AK MOBIL

■ Durch die Vereinigung der AK MOBIL mit der PK MOBIL im Pensions- und Vorsorgebereich werden die Verwaltungskosten optimiert und Synergien geschaffen, die vor allem den Kunden zugutekommen.

Gesunde Basis für morgen und übermorgen

Durch ein gutes Management kann die AK MOBIL eine ausgeglichene Finanzlage vorweisen. Die enge Zusammenarbeit mit den Berufsverbänden AGVS und 2rad Schweiz sowie die tiefe Branchenkenntnis machen



sie zum Kompetenzpartner bei der Beratung in den Bereichen AHV/IV/EO und Familienausgleichskasse.

Keine Erhöhung seit 2000

Weitere Merkmale, welche die Zukunftsorientierung der AK MOBIL auszeichnen: schlanke Strukturen und eine hohe Kostensensibilität. Dass die Beiträge seit dem

Jahr 2000 nicht erhöht werden mussten, spricht für sich.

Eine von Grund auf optimierte IT und die Vereinfachung der Abrechnungen durch fixe Sätze, basierend auf der Lohnsumme, sorgen dafür, dass die Mehrheit der AK MOBIL-Kunden von einer Kostensenkung profitiert. <

www.akmobil.ch

Die Stieger Annahme-App: spart Zeit, verdient Geld!



Mit der neuen Stieger Annahme-App beschleunigen und vereinfachen Sie Betriebsprozesse bei der Fahrzeugannahme nachhaltig. Zusätzlich vernetzen Sie Service und Verkauf optimal und generieren mit dem cleveren Tool wertvolles Zusatzgeschäft. Ob auf Android, iOS oder Windows, Sie erhalten dank Vollintegration ins Stieger DMS alle relevanten Kunden-, Fahrzeug- und Auftragsdaten direkt per WLAN auf den Screen. Integrierte Checklisten helfen, wertvolle Zeit zu sparen, die Sie gewinnbringend in die Kundenberatung investieren. Fotos direkt ab Tablet werden genauso blitzschnell dokumentiert wie alle anderen Eingaben und einfach per Knopfdruck mit Ihrem Stieger DMS synchronisiert. Willkommen in Ihrem mobilen Profit-Center!

STIEGER SOFTWARE

we drive your business



Spannende Referate am «Tag der Schweizer Garagisten» in Bern

Popcorn-Effekt für Garagisten

Die rund 600 Teilnehmer und Teilnehmerinnen am «Tag der Schweizer Garagisten» im Stade de Suisse erhielten von den Referenten und aus den Podiumsdiskussionen zahlreiche wertvolle Tipps, wie sie die zunehmende Digitalisierung als Chance nutzen können. Sascha Rhyner, Redaktion, und Michael Stahl, Bilder



Zentralpräsident Urs Wernli möchte das politische Gewicht des AGVS steigern.

Lars Thomsen: «Der Kunde möchte die Faszination, der er zuhause aufgebaut hat, im Geschäft erleben.»

Mark Backé hob die Bedeutung des Internet-Auftritts hervor.

Google-Exponent Philipp Riesrät, die Kunden mit Innovation zu überraschen.

McKinsey-Mann Detlev Mohr: «80 Prozent der Kunden starten ihre Suche im Internet.»



Morten Hannesbo fordert attraktive Arbeitgeber.

Christoph Nägele unterstrich die Wichtigkeit von Schnupperlehren und Praktika.

Für Weltwoche-Chef Roger Köppel ist das Auto zum Prügelknaben der Medien geworden.

AutoScout24-Direktor Christoph Aebi im Dialog mit Moderatorin Miriam Rickli: «Es wird bald ein komplettes Redesign geben.»



«AGVS» (v.l.): Lastwagen-Mechaniker und Bronze-Medaillengewinner an den Berufsweltmeisterschaften 2013 Lukas Hediger, Bildungspolitiker Jacques-André Maire, Moderatorin Miriam Rickli, Präsident der Schweizerischen Berufsbildungsämter Theo Ninck und Gewerbeverbands-Direktor Hans-Ulrich Bigler.



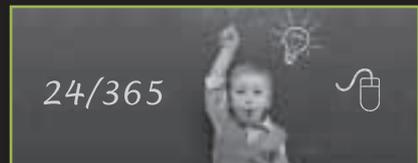
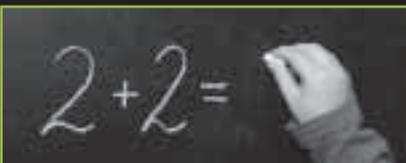
Marc Weber (Ausee Garage) und Manfred Wellauer (Vizepräsident AGVS Schweiz).

Nicolas Leuba (AGVS-Sektion Waadt), Roland Graf und Marcel Baier (beide Pensionskasse MOBIL).

Erinaldo Bassetti, Marco Keller und Vittorio Gallo (Allianz Suisse).

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

shop.fibag.ch



T: 062 285 61 30

F: 062 285 61 01

E: info@fibag.ch



Lorenz Weibel (autoweibel ag), Ursula Grütter-Isenschmid (AGVS Sektion Bern),
Andreas und Urs Weibel (beide autoweibel ag).



Philippe Monnard (Centre de formation de l'UPSA
Vaud) und Roland Bandieri (Bandieri Sàrl).



Franz Häfliger (Emil Frey AG Ostermundigen) und
Hans Koller (strassschweiz).



Alfons Hungerbühler (City-Garage) und Roger Schlup (Garage Gut).



Diego De Pedrini (AGVS-Sektion Zürich), Andreas Billeter (AMAG), Daniel Bättig (Daniel Bättig AG),
Christian Müller und Fritz Bosshard (Kalchbühl-Garage)



François Ott (UPSA Section Neuchâtel), César Pessotto (Garage Chatelain SA), Philippe Robert (Garage Robert SA),
Pierre Daniel Senn (Automobiles Senn S.A./Präsident AGVS-Sektion Neuenburg) und Jacques-André Maire (Nationalrat).



Guido Buchmeier (VSCI), Yasmin Bürgi (City-Garage) und
Max Fricker (City-Garage).

FIAT/ALFA/LANCIA

YOKOHAMA

MG ROVER

MICHELIN

OSRAM

PIRELLI

BANNER

VREDESTEIN

GENERAL TIRE

Intelligent bestellen.

WebShop von Fibag.

FIBAG

Fibag AG
Lischmatt 17
4624 Härkingen

www.fibag.ch

<http://shop.fibag.ch>

Lieferungen bis zu 3 Mal am Tag



Martin Sollberger (Garage Sollberger), Roland Schwab, Priska Seeholzer (Garage Bruno Seeholzer) und Bruno Seeholzer.

Andreas Fatzer (AMAG) und Giorgio Feitknecht (ESA).

Thomas Wartmann (Baumgartner AG) und Rolf Schürpf (Binelli & Ehrsam)

■ AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli fasst die Probleme der Autobranche gleich in seine eröffnenden Worte: «2014 hat uns sehr gefordert und 2015 wird nicht anders.» Die Prognosen von BAKBASEL sagen für den Absatz von Neu- und Occasionswagen eine Stagnation voraus. Und der Entscheid der Schweizerischen Nationalbank, den Euromindestkurs aufzuheben, hat auch Einfluss auf das Autogewerbe. «Der Entscheid war absehbar, aber der Zeitpunkt war überraschend», fasste es Wernli zusammen. Noch könne man indes nicht abschätzen, wie stark dieser Entscheid sich auf den Autohandel auswirken dürfte.

Dass ausgerechnet das über die Billag mitfinanzierte SRF 3 am Morgen der Tagung latent zum Autokauf in Deutschland riet, dürfte manch einem Garagisten bei der Fahrt Richtung Stade de Suisse etwas sauer aufgestossen sein. «Die Zusammenarbeit mit den Importeuren, also unseren Lieferanten, wird noch wichtiger werden», erklärte Wernli. Er wies auch auf das für das Schweizer Gewerbe politisch wichtige Jahr 2015 hin. «Wir kämpfen alleine auf weiter Flur für die Beibehaltung der Intervalle bei der MFK», so Wernli weiter. «Gemeinsam mit strasseschweiz haben wir die Billag-Abstimmung, die Milchkuh-Initiative und die zweite Röhre am Gotthard vor uns.» Im Herbst stehen überdies Wahlen an: «Wir müssen das politische Gewicht steigern.

Gemeinsam müssen wir thematisieren, was alles auf dem Spiel steht.» Unter diesen Voraussetzungen lancierte er den «Tag der Schweizer Garagisten» und wies daraufhin, dass «wir die Gefahren sehen, aber uns auf die Chancen konzentrieren wollen».

Die Faszination im Geschäft erleben

Als erster Referent wandte sich Zukunftsforscher Lars Thomsen an die zahlreichen Gäste und konfrontierte diese sogleich mit der These: «Zukunft ist berechenbar.» Umbrüche seien unangenehm, dies hätten schon die Kutscher vor rund 120 Jahren erfahren, als das Automobil erfunden worden sei. Die hohe Taktrate der Innovationen sei heute der grosse Stress. Thomsen verglich dies mit der Herstellung von Popcorn, wo während einer gewissen Zeit nichts passiert. Dabei erkenne man den Pessimisten («Das wird nichts.»), den Optimisten («Jetzt ist es gleich soweit.») oder eben den Zukunftsforscher, der sich im Internet schlaue mache, wie lange es denn typischerweise dauert, bis Popcorn eben aufpoppen.

Vor allem das Konsumverhalten habe sich geändert. «Wir haben eine hohe Transparenz, was zum Beispiel den Preis oder die Bewertungen angeht», erklärt Thomsen. «Menschen tauschen ihre Erfahrungen vermehrt aus. Doch das Kerngeschäft für den Garagisten

bleibt: die Faszination für das Produkt, das sie verkaufen.» Und das Auto sei noch immer Faszination. «Der Konsument möchte die Faszination, die er zuhause zum Beispiel im Internet aufgebaut hat, im Geschäft erleben. Und das wird sich noch verstärken», ist Thomsen sicher. Der Händler sei zwischen Markenwelt und dem Konsumenten das erlebbare Zwischenstück.

Und ganz der Zukunftsforscher, der er ist, wagte er auch einen Blick nach vorne: «In drei Jahren wird es für den Showroom einen Simulator geben, mit dem man authentisch jedes Fahrzeug Probe fahren kann. Und es wird möglich sein, jedes Detail anzupassen und der Konsument merkt auch den Unterschied.»

Emotionen gibt es nur physisch

Aus einem mehr theoretischen Winkel sprach Dr. Detlev Mohr, Leiter Automotive bei McKinsey in Deutschland, der interessante Zahlen aus einer Studie in fünf Ländern bei 4500 Neuwagenkäufern präsentierte. «80 Prozent der Kunden starten ihre Suche im Internet», erklärt Mohr. Die Kunden seien heute zwar besser informiert, aber das Produkt sei auch komplexer geworden. «Die Kunden wollen beraten werden. Und junge Kunden stellen anderen Fragen. Entscheidend ist, dass wir hier die richtigen Antworten geben können», so Mohr.



ferrum
effizient, wirtschaftlich - sauber!

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

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



Kurt Aeschlimann (Autohaus Steffisburg), Markus Aegerter (AGVS) und Martin Kindler (AGVS-Sektion Bern).



Daniel Roth, Jens Becker und André Steiner (alle Emil Frey AG).



Peter-Martin Meier (Verkehrshaus), Max Nötzli (ehemaliger Präsident auto-schweiz) und Hansruedi Keller (Pressebüro HRK).

Beim Autokauf seien noch immer die greifbaren Erlebnisse entscheidend – allen voran Probefahrten. «Die Emotion der Marke kann nur physisch geliefert werden», sagt Mohr. «82 Prozent machen im Schnitt eine Probefahrt. Junge testen eher einmal zwei Marken», sagt er weiter. Aus seiner Sicht werden Rundum-Dienstleistungen wie Finanzierung, Versicherung oder Mobilitätskonzepte wichtiger werden.

Zum Thema Digitalisierung besonders wertvoll war auch der Input von Dr. Philipp Ries, Leiter des Bereichs Industrie bei Google Schweiz. Er verwies auf den steigenden Internet-Konsum und auch zum Beispiel die Möglichkeiten, sich via Youtube-Filme über ein neues Auto zu informieren. Ries zeigte auf, wie bei Google die Suche nach Winterneus mit den herrschenden Temperaturen korrelieren – mit zwei Peaks am 22. Oktober und 5. November.

Die Tipps vom Google-Experten

Google registriert mittlerweile, dass jede fünfte Suchanfrage von einem Tablet kommt und gar 30 Prozent der Suchanfragen von einem Smartphone. Dazu passt, dass «jeder Vierte immer auf der Toilette sein Smartphone benutzt», wie Ries aus einer Umfrage zitierte. Auch zeigte er auf, dass Skoda sich zwar gut verkaufe, aber bei Google weniger gesucht werde – umgekehrt verhalte es sich mit Volvo und Toyota.

Nützliche Tipps konnte der Google-Exponent auch für die anwesenden Garagisten geben, wie sie auf Google ihren Auftritt verbessern können. Und er gab auch Hinweise, was eine Webseite beinhalten soll: «Man muss sich die Frage stellen: Was möchte ich erreichen? Was ist mein Spezialgebiet? Was macht mich einzigartig?» Auch Marken-Konkurrenten im gleichen Ort sollten den Mut haben, sich für einen Internetauftritt zusammenzutun. «Und überraschen Sie den Kunden. Nutzen Sie die Mittel, die es gibt. Nutzen Sie SMS und WhatsApp innovativ.»

Dr. Christoph Nägele, Projektleiter und Wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Fachhochschule Nordwestschweiz zeigt den Tagungs-Gästen auf, wie Jugendliche in Bezug auf ihre Berufswahl vorgehen, welche Kriterien für sie relevant sind und über welche Kanäle sie sich informieren. Er stellte fest, dass gerade im Bereich des Berufswahlentscheids die Digitalisierung noch nicht im gleichen Mass stattgefunden hat. «Das passiert im Nahbereich: Im Elternhaus oder bei der praktischen Erfahrung in einer Schnupperlehre oder einem Praktikum», so Nägele. Dabei sei es wichtig, dass die Jugendlichen den Beruf nicht nur von der Sonnenseite sehen würden. «Und kommentieren Sie die Erfahrungen in der Schnupperlehre, um ein nachhaltiges Interesse zu entwickeln», appellierte er an die Garagisten.

Auto als Prügelknabe

Mark Backé und Morten Hannesbo referierten als Vertreter von grossen Automarken respektive Autoimporteuren. Backé erläuterte zum einen die neusten Technologien von BMW und verdeutlichte zum anderen die Wichtigkeit des Auftritts des einzelnen Händlers im Internet. Im Internet würde bereits ein Markenerlebnis geschaffen. «Ihre Webseite muss den Standards der Automarke entsprechend und sie muss gleichzeitig Ihre Persönlichkeit glaubhaft wiedergeben», so der Leiter Marketing von BMW (Schweiz) AG. Er erzählte vom Testfahrcenter, das BMW derzeit realisiert, damit die Kunden mit ihrem Wunschauto eine Probefahrt machen können. Hannesbo betonte die Wichtigkeit von guten Rahmenbedingungen für die Mitarbeitenden. «Wir müssen uns als attraktive Arbeitgeber positionieren. Man muss Spass im Alltag mit Superprodukten haben und eine Perspektive im Beruf sehen», sagte der AMAG-CEO.

Für den launigen und gleichwohl mit einer ernsten, weil politischen Note versehenen Abschluss sorgte Roger Köppel. Der Weltwoche-Chefredaktor und -Besitzer riss

mit seinem Referat die rund 600 Teilnehmer noch einmal mit. «Das Auto ist zum Prügelknaben der Medien geworden», sagte er in seinem Plädoyer für eine selbstbestimmende Schweiz. <

i Die nächste Tagung findet am 19. Januar 2016 statt.

Die Tagung wurde unterstützt von:



«Gemeinsam in die Zukunft gehen»

Urs Wernli, wie sieht Ihre Bilanz der Tagung aus?

Ich bin zufrieden. Ich konnte feststellen, dass sich die Mitglieder wohlfühlen. Sie haben das Thema aufgenommen und versuchen nun, das herauszuziehen, was sie brauchen können. Es ist uns gelungen, sie so abzuholen, dass sie Ängste oder Vorbehalte abbauen konnten. Wir können nun auch hier gemeinsam in die Zukunft gehen.

Was war Ihr ganz persönliches Highlight von diesem interessanten Tag?

Google war für mich vom Umgang her mit der Erdung zum Tagesgeschäft das Highlight. Aber nicht in der Wertung der anderen Referate, sondern in der Umsetzung, wie wir uns das vorgestellt hatten. Was können die Garagisten mitnehmen, was können sie brauchen? Da gab es doch einige praktische Antworten.

Alles zur Tagung online

Auf der Webseite des AGVS finden Sie alle Referate vom «Tag der Schweizer Garagisten» zum Download wie auch eine grosse Bildergalerie. Ebenfalls kommen Sie via Webseite zum Sonderangebot der Weltwoche.

[www.agvs-upsa.ch/
tagung2015](http://www.agvs-upsa.ch/tagung2015)



INFO

Quality1 AG

Die schnellste Qualität

Die Kunden der Quality1 schätzen einen hohen Servicestandard und suchen nach einfachen, schnellen und zeitgemässen Kommunikationssystemen. Wir haben unseren Kunden gut zugehört und von ihnen gelernt. In einem ersten Schritt haben wir 2014 unser Kundenportal erneuert und nun lancieren wir unsere neue Homepage www.quality1.ch. Quality 1

■ Als Marktleader verpflichten wir uns gegenüber Kunden und Partnern, neben Produkten, auch mit nützlichen Innovationen ihre administrativen Aufgaben einfacher zu machen. «Wir sind die Schnellsten – wie schnell sind Sie?», haben wir unsere Kunden an der Auto Zürich 2014 gefragt. Es stand ausser Frage, dass unsere Kunden nur so schnell sein können, wie die Systeme der Quality1 dies auch zulassen. Unsere alte Homepage entsprach nicht mehr den heutigen Trends und Kundenansprüchen, was eine totale Überarbeitung der Homepage nötig machte.

Die grösste Herausforderung bestand darin, die Produktvielfalt der Labels «Quality1 Garantie» und «Euro Garantie» unter der Dachmarke Quality1 AG zusammen zu führen.



Mit dem frischen und dynamischen Auftritt in der digitalen Welt, setzt die Quality1 einmal mehr einen Standard im Garantieversicherungsgeschäft. Mit wenigen Klicks wird der Besucher zu seinem Ziel geführt. Inhaltlich haben wir uns auf die wichtigsten Informationen beschränkt. Egal wie der Kunde sich informieren oder mit uns kommunizieren will, ob am PC im Büro mit dem Smartphone in der Werkstatt oder dem Tablet im Showroom, unsere Website ist dafür gerüstet. Nun

gehören unsere Kunden auch zu den Schnellsten, was uns natürlich sehr freut!

Bei all diesen technischen Neuerungen und Möglichkeiten haben wir nicht vergessen, wie wichtig der persönliche Kontakt zu unseren Partnern ist. Mit über 10 000 Besuchen pro Jahr steht unser Aussendienst in intensivem Austausch mit unseren Kunden. Mit einem einzigen Klick und der Eingabe der PLZ findet unser Kunde seinen regionalen Ansprechpartner.

Seit Anfang Januar ist die neue Website unter www.quality1.ch online, ein Besuch lohnt sich auf jeden Fall. <

www.quality1.ch

VON '0 AUF
SCHADEN FREIGEgeben
IN NUR '15
MINUTEN.

Visit our
new Website
AND WIN
quality1.ch



WIR SIND DIE SCHNELLSTEN. Bei der Garantievergabe, der Schadenbearbeitung und der Auszahlung. Vorteil für Sie: Sie erhalten innerhalb von 15 Minuten die Freigabe Ihres Schadenfalls und innert 10 Tagen das Geld. So können Sie sofort planen, rasch alle notwendigen Reparaturen in die Wege leiten und sich schneller wieder um weitere Geschäfte kümmern. Informieren Sie sich jetzt auf quality1.ch oder über Telefon **055 254 30 00**. Quality1 – wir machen vorwärts.



Die umfassende Batteriekompetenz Ihrer ESA!

Bosch sorgt für Power

Die Batteriekompetenz Ihrer ESA beinhaltet ein breites Sortiment an Starterbatterien, professionellen Diagnose- und Ladegeräten, Batteriezubehör und natürlich die passenden Teile rund um den Batterieservice. ESA

■ Nebst der Premiummarke Energizer – von ESA exklusiv in der Schweiz vertrieben – und der Eigenmarke TECAR führt ESA auch die Batterien der Weltmarke Bosch im Sortiment. Ab Lager stehen 44 der wichtigsten PW-Batterietypen zur Verfügung. Von den konventionellen Batteriemodellen S3/S4/S5 mit Power-Frame-Technologie bis hin zu je 5 Typen mit EFB- bzw. AGM-Technologie hat der Kunde eine riesige Auswahl an Top-Produkten.

Seit einigen Jahren verfügt ESA über ein Vollsortiment an Service- und Verschleissteilen. Heute gilt ESA als namhafte Teile-Anbieterin und hat den Anspruch, ihre Mitinhaber und Kunden mit Topleistungen, Innovationen und Highlights immer wieder neu zu begeistern.

Im 2014 hat die ESA das Teilesortiment



Grosse Auswahl an Bosch-Teilen bei ESA.

von Bosch massiv ausgebaut. An allen acht Standorten sind nun die gängigen von Bosch verfügbaren Service- und Verschleissteile wie Bremsscheiben, Zündkerzen, Scheibenwischer, Beleuchtung, Filter etc. an Lager. Zudem werden seit Oktober 2014 auch die beliebten Bosch-Module angeboten.

Selbstverständlich ist bei ESA auch ein umfangreiches Sortiment an hochwertigen Elektronik- und Schnellstartladern, netz-unabhängigen Starthilfen und Batterie-Testgeräten für die Profiwerkstatt vorhanden. Ein Highlight aus diesem Programm ist der BAT 490 von Bosch. Der kompakte Hochfrequenzlader ist der Allrounder für Werkstatt, Service-Station und Batteriehandel. Neben herkömmlichen 12-Volt- oder 24-Volt-Blei-Säure-Batterien ist das Gerät besonders gut für Batterien mit fixiertem Elektrolyt (Gelbatterie oder Vliesbatterie/AGM) geeignet. Das Bordnetz wird während der Diagnose und der Reprogrammierung von Steuergeräten stabilisiert und macht das Gerät somit unverzichtbar in jeder modernen Werkstatt. <

 www.esashop.ch

The Real Car Wash Factory!

Waschen Sie erfolgreicher mit Christ

GENEVA
INTERNATIONAL
MOTOR
SHOW

5.-15. März 2015

Halle 7, Stand No. 7503

Christ
CAR CARE

Autowaschtechnik vom Innovationsführer

Wir bieten höchste Qualität und individuellen Service für Ihre professionelle Fahrzeugwäsche!



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



Christ
WASH SYSTEMS



AGVS | UPSA

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

viva.ch



AUTOBERUFE HABEN ZUKUNFT ***MISSION POSSIBLE***

Starte deine Mission in einer AGVS-Garage. Wir brauchen dich. Willkommen in der faszinierenden Welt der Autos! Das Autogewerbe ist auf der Suche nach Jungstars, die Spass an modernster Technik haben. In einer Garage findest du täglich Abwechslung und herausfordernde Tätigkeiten. Die Lehre in einem der sechs Autoberufe ist der Startschuss für deine Karriere in einer vielseitigen Branche. Autoberufe haben Zukunft. www.autoberufe.ch



Moderate Anpassungen bei Eichung und Wartung von Abgasmessgeräten

Jährliche Eichung bleibt, Wartungspflicht entfällt

Um die Unterhaltskosten der immer seltener benötigten Abgasmessgeräte zu senken, forderte der AGVS die Verlängerung der Eichfrist von einem auf zwei Jahre und die Aufhebung der Wartungspflicht. Andere Kreise verlangten die Beibehaltung des Status Quo. Das Eidgenössische Institut für Metrologie METAS hat die entsprechende Verordnung schliesslich mit einem typisch schweizerischen Kompromiss revidiert. **Markus Peter, AGVS**

■ In der Schweiz ist nur noch jeder vierte Personenwagen ohne On-Board-Diagnose-System (OBD) unterwegs, Tendenz sinkend. Demzufolge benötigen auch immer weniger Fahrzeuge eine Abgaswartung mit Endrohrmessung. Das derzeit immer noch rund 10 000 geeichte Abgastester im Einsatz sind, erscheint deshalb hoch. Es leuchtet aber auch ein, dass man als Garagist an den in der Kundschaft verbliebenen Fahrzeugen ohne OBD selber die Abgaswartung durchführen möchte.

Rund zwei Drittel der Messgeräte wurden noch vor 1994 in Verkehr gesetzt. Das ist insofern zu beachten, weil diese Geräte bisher sowohl jährlich durch den Eichmeister geeicht als auch jährlich durch eine externe Fachfirma gewartet werden mussten.

Forderung des AGVS

Pro Jahr kosten Betrieb und Unterhalt der Abgasmessgeräte den Garagisten durchschnittlich 1000 Franken. Dabei entfallen 500 Franken auf die Wartung durch die externe Fachfirma, 350 Franken auf die Eichgebühr sowie 150 Franken auf Verbrauchsmaterial. Um diese Kosten im Sinne des



Um Kosten zu sparen, können sich mehrere Garagisten auch ein Abgasmessgerät teilen.

Garagisten zu senken, forderte der AGVS das METAS auf, entsprechende Erleichterungen in der Gesetzgebung vorzunehmen. In einer Arbeitsgruppe begrüsst das ME-

TAS den AGVS und weitere Interessengruppen mit dem Ziel, eine Lösung zu erarbeiten, die sowohl den wirtschaftlichen Interessen der Garagisten und Eichmeister als auch der aus Umweltsicht geforderten Messbeständigkeit der Geräte gerecht wird. Das Resultat waren

schliesslich ein Bericht und ein Verordnungsentwurf, zu dem sich die betroffenen Kreise im Herbst 2014 abschliessend äussern durften.

Neue Regelung seit 1. Januar 2015

Der AGVS setzte sich dabei für eine Lösung ein, welche die Eichpflicht auf zwei Jahre erhöht und die Wartungspflicht abschafft. Während sich für die Verlängerung des Eichintervalls keine Mehrheit fand, wurde die Abschaffung der Wartungspflicht mehrheitlich befürwortet. Damit entfällt seit 1. Januar 2015 auch für die älteren Abgasmessgeräte die Pflicht der jährlichen Instandhaltung und Justierung durch eine externe Fachfirma. So liegt es nun in der Eigenverantwortung des Gerätebesitzers, dass die Herstellervorgaben eingehalten werden und wie die Geräte auf die nach wie vor jährlich stattfindende Nacheichung vorzubereiten sind. <

Benutzung der Abgasmessgeräte durch mehrere Garagisten

Ähnlich dem Trend zu Car-Sharing kann es Sinn machen, dass sich mehrere Garagisten ein Abgasmessgerät teilen, um damit die Kosten für den Unterhalt des Gerätes besser decken zu können. AGVS-Mitglieder können dazu unter www.agvs-upsa.ch/dienstleistungen/werkstatt-und-kundendienst/abgasanlage eine Liste mit verfügbaren Geräten und ein entsprechendes Meldeformular aufrufen.

www.agvs-upsa.ch



INFO

★ ★ ★
UGS

**Feiern Sie mit uns
10 Jahre UGS Schweiz!**

Besuchen Sie uns während des Autosalons 2015 in Genf auf dem **UGS Stand 7051** in der **Halle 7**.

Wir stellen Ihnen innovative Produkte vor und es erwartet Sie ein Wettbewerb mit attraktiven Preisen.

Fordern Sie jetzt das neue **UGS Magazin 2015** beim UGS Partner in der Region an.

Wir freuen uns auf Sie.
www.ugs-swiss.ch

10

Jahre UGS Schweiz
ans UGS suisse
anni UGS svizzera

Scheibenwischermotor

Vorwärts und rückwärts

Seit einigen Jahren werden vermehrt Scheibenwischermotoren mit Reversiertechnik oder sogar mit Direktantrieb eingesetzt. Was darunter zu verstehen ist und welche Möglichkeiten sich dadurch ergeben, erklären wir in diesem Artikel.

Harry Pfister, auto&wissen



Bild 1: Bei Scheibenwischermotoren mit Direktantrieb reduziert sich der Bauraum im Vergleich zum konventionellen Rundläufersystem mit Gestänge erheblich.

■ Bislang waren konventionelle Scheibenwischersysteme mit einem permanentmagneterregten Elektromotor und einem Wischergestänge verbaut. Dabei dreht sich die Achse des Scheibenwischermotors andauernd im Kreis (360°). Sie werden als Rundläufer bezeichnet. Mit dem Wischergestänge, das mit beiden Wischerarmen verbunden ist, wird der Richtungswechsel an den oberen und unteren Umlenkpunkten des Wischfeldes bewerkstelligt.

Im Wasserkasten benötigen solche Systeme einen beträchtlichen Platz, und es besteht die Gefahr, dass allenfalls ein nicht richtig befestigter oder nicht richtig platzierter Kabelstrang allmählich am sich bewegenden Wischergestänge durchscheuert. Ein Kurzschluss könnte entstehen.

Wischersysteme mit Direktantrieb kommen ohne zusätzliches Gestänge aus (Bild 1). Bei dieser Lösung wird jeder Wischhebel durch eine eigene kompakte Mechatronikeinheit angetrieben. Dabei wird der Hebel direkt auf die Antriebswelle montiert. Solche Systeme lösen allmählich die Wischermoto-

ren mit Reversiertechnik ab, die zumindest noch über ein Gestänge zwischen den einzelnen Wischerarmen verfügen. Im Vergleich zum konventionellen Rundläufersystem mit Gestänge reduziert sich der Bauraum für den Direktantrieb um bis zu 75%; im Falle der Reversiertechnik um rund die Hälfte.

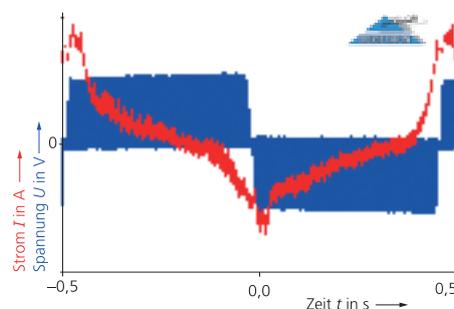


Bild 2: Im Oszilloskopbild ist die Umkehrung des getakteten Systems zu erkennen, um die Drehrichtung des Elektromotors zu bewerkstelligen. Die Stromstärke (rot) ist am Anfang sehr hoch. Sobald die Impulsdauer stark verkürzt wird, geht der Motor bereits in den Generatorbetrieb über (Stromrichtung geht unter/über die Nulllinie).

Der «gewonnene» Bauraum kann anderweitig genutzt werden. Zum Beispiel für die Klimaanlage, grössere Bremskraftverstärker oder einen Fussgänger-Airbag.

Zudem können die Wischerantriebe für beide Fahrzeugseiten baugleich ausgeführt werden. Dies erleichtert die Lagerhaltung wesentlich.

Reversibel

Bei reversiblen Scheibenwischermotoren dreht der mechatronische Antrieb vorwärts und rückwärts. Die Abtriebswelle oszilliert in einem definierten Winkel, der üblicherweise kleiner als 180° ist. Erregt wird der Motor in gewohnter Art und Weise mit Permanentmagneten. Die Stromzuführung zum Anker erfolgt durch zwei Kohlebürsten. Eine dritte Kohle für die schnellere Wischergeschwindigkeit entfällt bei den neuen Systemen. Der Motor kann jedoch mit verschiedenen Drehzahlen betrieben werden. Dazu wird der Impuls des Steuersignals (Taktfrequenz 15,6 kHz) am Anker verlängert (höhere Geschwindigkeit) oder verkürzt (kleinere Geschwindigkeit). Der Laststrom wird mithilfe von MOSFETs (Metalloxid-Semiconductor-Feldeffekt-Transistor) geschaltet. In der Umkehrlage wird die Polarität des getakteten Signals gewechselt. Durch den Potenzialwechsel ändert der Motor die Drehrichtung (Bild 2).

Wichtige Sensoren

Hall-Sensoren erfassen in der Regel die genaue Lage des Scheibenwischermotors (Bild 3; Position 1). Durch die versetzte Lage liefern die Sensoren zwei unterschiedliche Signale. Mithilfe der integrierten Elektronik werden die Signale ausgewertet und die Position der Wischerarme exakt bestimmt. Dadurch kann zum Beispiel das Wischerblatt ganz dicht an die A-Säule herangeführt werden. Dies ermöglicht ein grosses Wischfeld, ohne dass ein Anschlag der Wischer zu befürchten ist. Ebenso lassen sich die Wischerarme verdeckt unter der Motorhaube



Bild 3: Innenleben eines Scheibenwischermotors von Valeo. 1 = Hall-Sensoren, 2 = Gebermagnet, 3 = Kontakte zwischen Motor und Elektronik für den Laststrom.

anordnen, was bei der Kollision mit Fussgängern deren Verletzungsgefahr senkt. Daten wie Wischwinkel und Parkposition werden individuell nach der Montage am Band programmiert.

Durch die Regelektronik wird versucht, die Wischergeschwindigkeit trotz verschiedener Reibwerte konstant zu halten oder vor den Wendepunkten zu reduzieren, um leiser an die Wendepunkte zu gelangen.

Ein integriertes Energie- und Thermomanagement schützt zudem den Elektromotor vor Überlastung, ohne die Wischfunktionen einzuschränken. Eine Blockiererkennung erfasst beispielsweise Hindernisse, etwa starke Schneeanhäufungen, und reduziert das Wischfeld nur so weit wie nötig.

Ist der Wischerarm komplett blockiert, versucht der Elektromotor noch ein paar Mal seine Arbeit wieder aufzunehmen und schaltet sich dann von selbst ab. Ist die Blo-

ckade beseitigt, synchronisieren sich beide Wischer neu und nehmen ihre Arbeit in der richtigen Taktung wieder auf. Dies ist insbesondere bei gegenläufigen Wischerarmen wichtig, da sie sich ansonsten berühren könnten.

Die Wischerhebel stoppen beim endgültigen Abschalten manchmal vor und manchmal nach der Umlenkung, damit die Gummis bei längerem Nichtgebrauch des Wischers nicht eine bestimmte Krümmung beibehalten.

Datenbus

Ein LIN-Bus (Local Interconnect Network) sorgt für den Datenfluss zwischen den einzelnen Wischermotoren und dem Master-Steuergert. Meist wird noch ein Regensensor an den gleichen LIN-Bus angeschlossen. So kann der Master die Informationen der einzelnen Slaves (Motoren und Regensensor als Sklaven) auswerten und die Wischfunktionen wie die langsame oder schnelle Stufe sowie den Intervallbetrieb koordinieren.

Durch den LIN-Bus – der bekanntlich nur mit einer Leitung auskommt – sind somit noch die Spannungsversorgung (Klemme 15) und die Masse (Klemme 31) am Wischermotor angeschlossen. Vorbei sind die Zeiten mit den vielen Leitungen am Motor und deren zum Teil nervenaufreibende Diagnose im Fehlerfall.

H-Schaltung

Die Ansteuerung des Elektromotors erfolgt mithilfe von vier MOSFETs in H-Schaltung. Dabei werden die Transistoren wechselseitig über Kreuz geschaltet, damit die Drehrichtung an den Umlenkpunkten erfolgen kann (Bild 4).

Bei Rechtslauf werden die Transistoren T1 und T4 angesteuert. Somit ist der

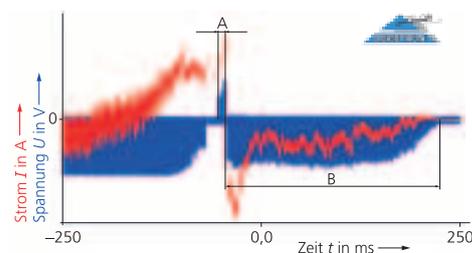


Bild 5: Abbremsung und Parkstellung.

Stromfluss im Wischermotor: Klemme 15, T1, Punkt A, Ankerwicklung, Punkt B, T4, Klemme 31.

Für den Linkslauf werden die Transistoren T2 und T3 angesteuert. Hierbei fließt der Arbeitsstrom folgendermassen: Klemme 15, T2, Punkt B, Ankerwicklung, Punkt A, T3, Klemme 31.

Beim Abschalten des Wischermotors wird nach einer Pulspause von 15 ms der Motor mit entgegengesetzten Impulsen während 9 ms angesteuert (Bild 5). Das heisst, nachdem T1/T4 für die Rechtsbewegung und T2/T3 für die Linksbewegung gesorgt haben, werden T1/T4 für einen kurzen Augenblick nochmals angetastet (Abschnitt A). Danach erfolgt ganz sanft die Drehrichtungsumkehr, um das Wischerblatt bereits für den nächsten Einsatz in Position zu bringen (Abschnitt B). <

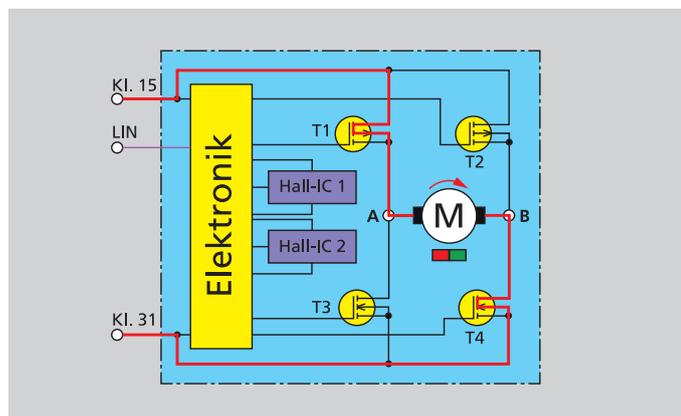


Bild 4: Innenschaltung des Scheibenwischermotors. Eingezeichnet ist der Stromfluss (rot) für den Rechtslauf.



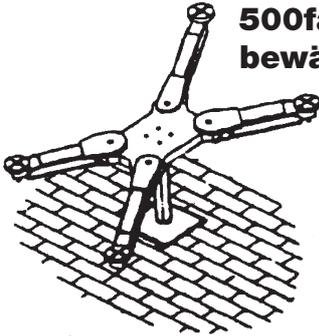
Möchten Sie noch mehr Lesestoff in dieser Richtung? Dann sind Sie bei der Fachzeitschrift «auto&wissen» an der richtigen Adresse.

INFO



gesag 1-Säulenlift

Sanierung
500fach
bewährt



Wir haben für Sie die kostensparende Lösung



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

Ausschreibung

Höhere Fachprüfung für Automobilkaufleute im Mai 2015

Der Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS) führt im Mai 2015 in deutscher Sprache eine letzte höhere Fachprüfung für Automobilkaufleute nach Reglement vom 3. Mai 1995 / 7. Juni 2002 durch.

■ Sie findet, eine genügende Anzahl Kandidaten vorausgesetzt, in der Mobilcity, Wölflistrasse 5, 3006 Bern wie folgt statt:

Montag, 18. bis Freitag, 22. Mai 2015

Die Prüfungs- und Materialkosten:

- Prüfungsgebühr: CHF 550.-- exkl. MWST
- Organisationsdienstleistungen: CHF 1050.-- zuzüglich MWST

Diese Beträge sind nach Aufforderung hin einzuzahlen.

Die Anmeldung zu dieser Prüfung ist mit offiziellem Anmeldeformular und der in Art. 7 des Reglements vom 3. Mai 1995/7. Juni 2002 aufgeführten Akten **bis spätestens 13. März 2015** an den AGVS, Postfach 64, 3000 Bern 22, einzureichen.

Gemäss Art. 8 des Reglements ist für die Zulassung zur höheren Fachprüfung das Bestehen der Berufsprüfung als Automobiliagnostiker, Kundendienstberater im Automobilgewerbe oder Automobil-Verkaufsberater Voraussetzung.

Anmeldungen, die unvollständig sind oder den Prüfungsanforderungen nicht entsprechen, können nicht berücksichtigt werden.

Die Zulassung erfolgt in der Reihenfolge des Eingangs der Anmeldungen. (Datum des Poststempels).

Anmeldeformulare und das Reglement für die Durchführung der höheren Fachprüfung im Autogewerbe vom 3. Mai 1995 / 7. Juni 2002 können beim AGVS, Aus- und Weiterbildung, Postfach 64, 3000 Bern 22, www.agvs-upsa.ch, bezogen werden. <

Bern, im Februar 2015

Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

Für die Kommission Höhere Fachprüfung:

Der Präsident: P. Baschnagel

Der Sekretär: J. Fluri

FRISCH VOM MARKT.

Wir empfehlen:

VOLLER
MARKTÜBERBLICK!

Dazu:

- Individuelle Preisstrategien und Details zu jedem einzelnen Fahrzeug.
- Garniert mit dem aktuellsten Angebotspreis vom Markt.

Part of EUROTAXGLASS'S GROUP

GENEVA
INTERNATIONAL
MOTOR
SHOW
9-15 MARCH 2015

Besuchen Sie uns
am Auto-Salon Genf
Halle 7, Stand 7511!

EurotaxPriceAnalyser 

Präzise. Individuell. Tagesaktuell.

EurotaxPriceAnalyser vergleicht vollautomatisch Ihren gesamten Fahrzeugbestand mit den aktuellen Marktpreisen. Dynamische Preisstrategien bis zum individuellen Fahrzeug ergänzen diesen Überblick mit allen nötigen Details. Das gibt es nur bei Eurotax.

www.eurotaxpro.ch/frischvommarkt

EUROTAX

Zukunfts- und handlungsorientierte Ausbildung der Autoberufe

Revision der Grundbildungen

Der AGVS führt für die technischen Grundbildungen eine Revision durch. Dazu liegt ein durch die Steuergruppe erarbeitetes Revisionskonzept mit Zielen, Strategien, Massnahmen und Anforderungen vor. Betroffen sind die Berufe Automobil-Assistent/-in EBA, Automobil-Fachmann/-frau EFZ und Automobil-Mechatroniker/-in EFZ. **Olivier Maeder**, AGVS

■ Mit ihrem Entscheid anlässlich der nationalen Berufsbildungskommissions-Sitzung im 2014 folgten die AGVS-Berufsbildungsverantwortlichen der Sektionen dem entsprechenden Antrag der Kommission für Berufsentwicklung und Qualität (B&Q). Sie bekräftigten damit die Absicht der AGVS-Sektionen die Revision der technischen Grundbildungen zu unterstützen.

Ziele der Revision (Auszug)

- Das Anspruchsniveau soll angepasst werden, damit sowohl die Anforderungen der Betriebe als auch der Bedarf an Lernenden abgedeckt werden kann. Das verlangte Anspruchsniveau an die Auszubildenden ist heute teilweise zu hoch und führt zu Rekrutierungsengpässen.
- Die Bildungsinhalte sind zu umfangreich. Nötig sind weniger, dafür vertiefte Inhalte, welche sich an konkreten Handlungssituationen der Berufe orientieren.
- Die Berufsbilder müssen an die aktuellen Handlungskompetenzen angepasst werden.
- Die Berufsbilder Automobil-Fachmann und Automobil-Mechatroniker der Fachrichtung Nutzfahrzeuge müssen eine bessere Abgrenzung zur Fachrichtung Personenwagen aufweisen.
- Die Praxisorientierung und Lernortkooperation muss verbessert werden, damit die Lernenden früher am produktiven Arbeitsprozess beteiligt werden können.

Vorgehen

Die bestehenden Verordnungen und Bildungspläne vom 1. Januar 2007 sollen unter anderem auf Grund der Resultate aus der Berufsfeldanalyse für die Berufe Automobil-Fachmann und Automobil-Mechatroniker sowie der Erfahrungstagung im Rahmen der 5-Jahresüberprüfung für den Automobil-Assistenten angepasst werden. Die zu erstellenden Bildungserlasse basieren auf den Vorlagen des Staatssekretariats für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI).

Die Projektplanung sieht vor, dass die

Projektphasen gemäss dem Revisionskonzept der Berufe Automobil-Assistent/-in, Automobil-Fachmann/-frau und Automobil-Mechatroniker/-in



Projektphasen		Wann
Phase 1	Analysen und Konzeption	2014/15
Phase 2	Verordnung der beruflichen Grundbildung und Bildungsplan	2015/16
Phase 3	Ticket durch SBFI: Okay für Fortsetzung der Arbeiten	2016
Phase 4	Vernehmlassung und Erlass	2017
Phase 5	Implementierung	2017/18

technischen Grundbildungen ab August 2018 nach den neuen Verordnungen starten.

Berufsfeldanalyse

Mit der Durchführung der Workshops Berufsfeldanalyse der technischen Grundbildungen für Automobilfachleute und Automobil-Mechatroniker/-innen EFZ hat der AGVS das Eidgenössische Hochschulinstitut für Berufsentwicklung EHB beauftragt.

Ziel der Berufsfeldanalyse ist es, die neue Ausbildung noch besser auf die Praxis auszurichten. Dazu werden in Workshops Praxistätigkeiten analysiert, um die Ausbildungsgrundlagen zu überarbeiten.

Analyse der beruflichen Tätigkeiten

Im Herbst 2014 fanden getrennt nach den Fachrichtungen Personenwagen und Nutzfahrzeuge Workshops mit Automobilfachleuten und Automobil-Mechatroniker/-innen statt. Diese jungen Fachkräfte hatten nach der Lehre zwei bis vier Jahren Berufserfahrung in PW- oder Nutzfahrzeug-Betrieben.

Ziel der Workshops war es, eine Grundlage für das entsprechende Tätigkeitsprofil zu erarbeiten. Dazu wurden zuerst die typischen beruflichen Tätigkeiten gesammelt, um diese anschliessend detailliert zu beschreiben.

Gruppierung beruflicher Tätigkeiten

Im Januar 2015 trafen sich Berufsbildungsexperten aus allen drei Lernorten (überbetriebliche Kurse, Berufsschule, Betrieb) zu einem Workshop mit dem Ziel, die ersten

Entwürfe der Tätigkeitsprofile zu erarbeiten. Dazu wurden die beruflichen Handlungssituationen aus den vorangegangenen Workshops validiert und die Situationen zu Tätigkeitsprofilen gruppiert.

Tätigkeitsprofile diskutieren

Im Folgeworkshop im selben Monat wurden die Tätigkeitsprofile diskutiert und die Vor- und Nachteile der verschiedenen Varianten verglichen. Das Ziel bei diesem Workshop bestand darin, Tätigkeitsprofile als Grundlage für die Revision zu erarbeiten.

Zukunft beschreiben

Um die Massnahmen für die Ausbildungen in Bezug auf zukünftige Entwicklungen zu definieren, wurden im Workshop «Zukunft beschreiben» folgende Fragestellungen durch Experten, unter anderem von namhaften Importeuren und Herstellern, bearbeitet:

- Welche Entwicklungen zeichnen sich im Berufsfeld ab?
- Wie beeinflussen diese die Arbeit der Fachpersonen?
- Welche Massnahmen für die zukünftigen Ausbildungen sind nötig?

Der AGVS bedankt sich bei dieser Gelegenheit bei allen Teilnehmern der Workshops für ihren Einsatz und bei den Betrieben für die Bereitschaft die Mitarbeiter dazu freizustellen.

Nach Vorliegen des EHB-Abschlussberichtes der Berufsfeldanalyse wird in einer der kommenden AUTOINSIDE-Ausgaben über die Ergebnisse und die weiteren Projektschritte berichtet. <



AGVS Business Academy 2015

FEBRUAR

Berufs- und Praxisbildnerschulung BiVo 2012, 1 Tag

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

> 10. Februar 2015, Winterthur

Automobil-Verkaufsberater/-in mit eidg. Fachausweis

Wir machen aus Talenten Profis – legen Sie den Grundstein für eine steile Verkäufer-Laufbahn! **Start Lehrgang ab 20. August 2015.** Die Weiterbildung zum Automobil-Verkaufsberater macht Sie kompetent für die komplexen heutigen Anforderungen im modernen Automobilhandel. Als Automobil-Verkaufsberater sind Sie der umfassend informierte, flexible Ansprechpartner für die immer anspruchsvoller werdende Kundschaft. Die gezielte, zeitgemässe Ausbildung unterstützt Sie dabei, in der täglichen Verkaufspraxis marktorientiert und betriebswirtschaftlich zu denken und zu handeln.

> Ein Infoabend findet am 17. Februar 2015 ab 18.00 Uhr in der Mobilcity in Bern statt.

Facebook, Xing und Twitter für Autoverkäufer, nachmittags

Speziell für die Automobilbranche konzipiert. Social Media ist nicht nur für Kunden ein wichtiger Informationskanal, sondern kann ganz gezielt von jedem Verkäufer zur Verkaufsunterstützung, Kundenpflege und für Branchen-Know-how eingesetzt werden.

> 18. Februar 2015, Bern

Drehbuch für den Erfolg – Intensivworkshop mit individuellem Umsetzungscoaching, 1 Tag

Wie ich in unsicheren Zeiten meine Zukunft gestalten kann. In diesem Intensivworkshop lernen Sie die Basics für Ihr persönliches Erfolgskonzept, die Denkmodelle und das Rüstzeug für die Umsetzung im Alltag.

> 25. Februar 2015, Bern

> 15. April 2015, Bern

> 04. Juni 2015, Bern

MÄRZ

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

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

> 25. März 2015, Winterthur

MWST-Grundkurs, 1 Tag

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

> 25. März 2015, Winterthur

APRIL

MWST-Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

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

> 29. April 2015, Winterthur

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

Wir sind nicht nah
an der Branche.
Wir sind mittendrin.

Als Vorsorge-Profis kennen wir die Bedürfnisse der Branche wie keine andere Pensionskasse. Wir beraten Sie gerne. Ganz unkompliziert, freundlich und kompetent. PK MOBIL, Wölflistrasse 5, 3006 Bern, Telefon 031 326 20 19, www.pkmobil.ch

Sicher unterwegs in die Zukunft



MAI

**Eurotax AutocalcPro-Kurs
mit EurotaxRepairEstimate, 1 Tag**

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

> 7. Mai 2015, Bern

Occasionsmanagement, 1 Tag

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

> 12. Mai 2015, Bern

**Instruction électrique pour les systèmes
haute tension dans les véhicules élec-
triques et hybrides, 2 journées**

Cours UPSA / Electrosuisse: Vous créez des conditions préalables sûres pour les travaux à effectuer sur les installations électriques de ce type de véhicules.

> 12 et 13 mai 2015

JUNI

**SwissGarage Betriebswirtschafts-
simulation, 1 Tag**

SwissGarage simuliert einen Schweizer Garagenbetrieb und zeigt die Stellhebel auf, die zur Verfügung stehen, um die Profitabilität zu verbessern. In diesem Planspiel werden die Zusammenhänge zwischen Ursache und Wirkung simuliert sowie die Beeinflussbarkeit der Betriebsergebnisse. Die Teilnehmer lernen, wie sie durch ihr Handeln die Produktivität und Profitabilität des Betriebes beeinflussen können.

> 03. Juni 2015 Dietlikon



Für Mitglieder der Branchenlösung (BAZ): Schulungen «asa-control» für Kontaktpersonen für Arbeitssicherheit: Diverse Termine / Orte im 2015. Anmeldungen online unter www.safetyweb.ch.

Pour les membres de la solution par branche SAD : Cours « ASA-CONTROL » PROGRAMME EN LIGNE

21.04.2015 et 12.05.2015 à Fribourg

Inscription sur www.safetyweb.ch

Per membri della soluzione settoriale per la sicurezza sul lavoro e protezione della salute (SAD): corso PROGRAMMA ONLINE «ASA-CONTROL»

09.06.2015 Biasca

Iscrizione online www.safetyweb.ch

Die Kurse sind in der jeweiligen Kurssprache ausgeschrieben. Les cours sont proposés dans la langue correspondante. Weitere Kurse werden laufend ergänzt, eine aktuelle Übersicht finden Sie jeweils unter www.agvs-upsa.ch.



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



hostettler autotechnik ag

REDI To Go

VDO REDI-Sensor: der vorprogrammierte
Reifendruckkontroll-Sensor für Gewinner.

 Der innovative RDK-Sensor
für fast alle Marken

www.autotechnik.ch

VDO

VDO verschafft Ihnen einen komfortablen Vorsprung: mit dem intelligenten VDO REDI-Sensor! Der vorprogrammierte Mehrmarken-Reifendruckkontroll-Sensor (RDKS) erspart unnötigen Aufwand und erleichtert die Lagerhaltung. Dazu gibt es ein umfassendes Begleitprogramm von VDO – mit Verkaufsunterstützung und Trainings.

Gehen Sie mit VDO auf Erfolgskurs und ordern Sie jetzt den VDO REDI-Sensor für die Reifenwechselsaison.



VDO REDI-Sensor

JETZT BESTELLEN!



VDO TPMS Pro

Wichtige Erkenntnisse aus der Online-Umfrage «Lehrabgänger 2014»

Die wichtigsten Faktoren im Berufswahlprozess

Warum Jugendliche sich für einen gewissen Beruf entscheiden und nicht für einen anderen, ist oft schwierig zu erraten. Auch der AGVS befasste sich mit Blick auf die Nachwuchsrekrutierung mit dieser Problemstellung und befragte die Lehrabgänger im Jahr 2014 nach ihren Entscheidungsgrundlagen. Olivier Maeder, AGVS

■ Der AGVS bedankt sich bei den 850 Lehrabgängern der technischen Grundbildungen, welche an der Online-Umfrage «Lehrabgänger 2014» vollständig teilgenommen haben (Abbildung 1). Die Resultate der Umfrage geben unter anderem wertvolle Hinweise auf die wesentlichen Beeinflusser und auf die Entscheidungsfaktoren der Jugendlichen, die im Berufswahlprozess stehen. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse erlauben dem AGVS, die Schnittstelle zwischen Schule und Beruf noch besser zu verstehen und dadurch die Massnahmen zur Nachwuchsrekrutierung weiter zu optimieren.

Auf die automobiltechnischen Berufe aufmerksam werden die Schüler mit deutlicher Mehrheit durch die Gruppen Eltern/Familienangehörige und Kollegen/Freundeskreis.

Ebenso die Berufsberater und die Lehrer verzeichnen einen ansprechenden Anteil (Abbildung 2).

Massnahmen:

- Auf www.autoberufe.ch werden für die relevanten Gruppen Eltern, Lehrer, Berufsberater spezielle Einstiegspunkte platziert, so dass diese Besucher ihre Informationen auf direktem Weg finden.

• Am Autosalon 2015 wird der AGVS am Fahrzeug Diagnosearbeiten demonstrieren und auch die Eltern über das Grundbildungsangebot sowie die Karriere-möglichkeiten informieren.

Grosse Bedeutung der Schnupperlehre

Um den Beruf besser

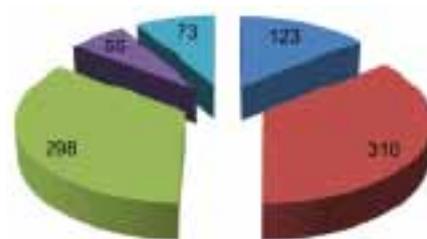


Abbildung 1: Teilnehmer nach Berufen und Fachrichtungen.

Abbildung 1: Teilnehmer nach Berufen und Fachrichtungen.

kennenzulernen und einzuschätzen absolvieren die Schüler eine Schnupperlehre. Die Wichtigkeit der Schnupperlehre wurde im AUTOINSIDE 1/2015 durch Dr. Christof Nägele aufgezeigt. Den Stellenwert der Schnupperlehre als wichtigste Einflussgrösse für die Berufswahl zeigt die Umfrage eindrücklich auf (Abbildung 3).

Neben der Schnupperlehre haben die Gruppen Eltern/Familienmitglieder und Kollegen/Freundeskreis ebenfalls einen entscheidenden Einfluss auf die Berufswahl.

Auch die Wichtigkeit des Eignungstests wird aufgezeigt und rechtfertigt die Investi-

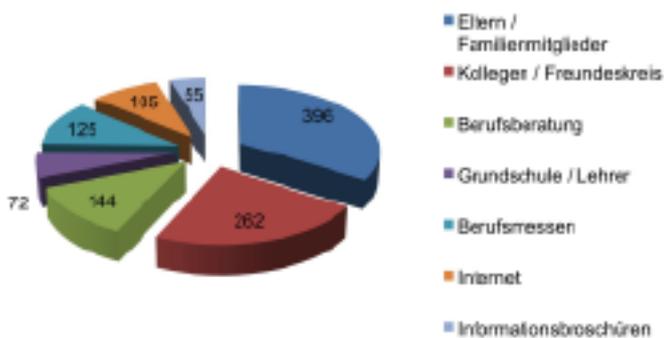


Abbildung 2: Wie wurden die Lernenden auf die automobiltechnischen Berufe aufmerksam.

AK MOBIL ist die Ausgleichskasse der Berufsverbände AGVS 2rad Schweiz

Tuning à la AK MOBIL: Tiefergelegte Verwaltungskosten

Von der Senkung des Verwaltungskostenbeitrages profitiert die grosse Mehrheit der Kunden. Wir beraten Sie gerne. Ganz unkompliziert, freundlich und kompetent.

AK MOBIL
CC 33

AK MOBIL, Wölflistrasse 5, Postfach, CH-3000 Bern 22, Tel +41 (0)31 326 20 20, www.akmobil.ch

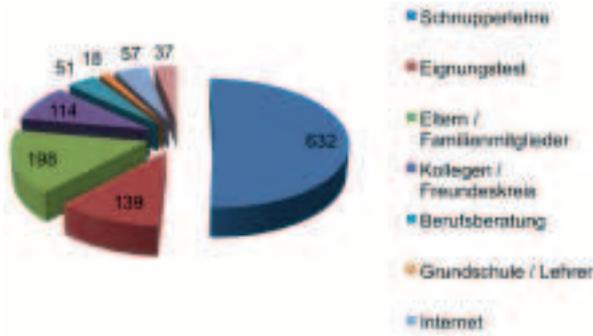


Abbildung 3: Wer oder was hat die Berufswahl besonders beeinflusst.

wie «Mission Possible» verstärkt wird.

Die breite technische Ausbildung sowie die Vielseitigkeit des Berufes, welcher Kompetenzen im Bereich Mechanik, Elektronik und Informatik fordert, sind weitere entscheidende Faktoren, um die Jugendlichen anzusprechen (Abbildung 4).

Die aufgezeigten Ergebnisse der AGVS-Umfrage werden

tionen in die zukunftsweisende elektronische Version des Tests. Dieser wird ab Sommer 2015 neben deutsch und französisch auch in italienischer Sprache zur Verfügung stehen. Der Vorteil des AGVS-Tests ist einerseits die exklusive Empfehlung auf eine unserer technischen Grundbildungen. Andererseits gewährleisten die langjährigen Erfahrungswerte des Eignungstests die Richtigkeit der entsprechenden Berufsempfehlungen und geben somit dem Betrieb eine gewisse Sicherheit bei der Einstellung eines Lernenden.

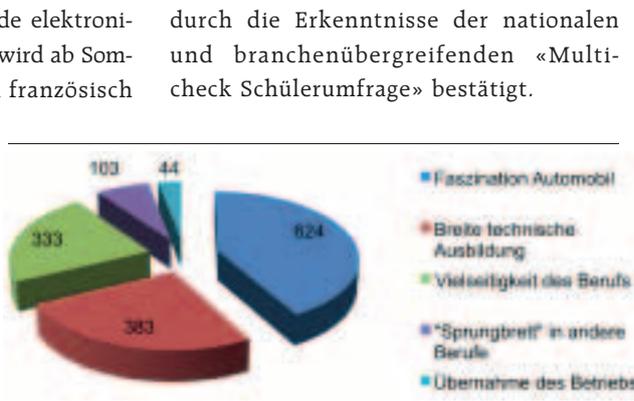


Abbildung 4: Was an diesem Beruf besonders angesprochen hat.

Neben den Fragen, die dem AGVS zur Optimierung der Massnahmen für die Nachwuchsrekrutierung dienen, beantworteten die Lehrabgänger auch Fragen bezüglich der Qualität ihrer Grundausbildung an den Lernorten Betrieb, überbetriebliche Kurse und Berufsfachschule sowie Fragen zur beruflichen Zukunft und Weiterbildung. Diese Resultate werden Ihnen in einem der kommenden AGVS-Newsletter im Februar 2015 präsentiert. <

Faszination und Breite der Ausbildung als Faktoren

Dank der Faszination des emotionalen Produktes Automobil werden die Jugendlichen auf die Autoberufe angesprochen. Dies ist ein Vorteil, den es gegenüber anderen Branchen zu nutzen gilt und der durch AGVS-Nachwuchsrekrutierungskampagnen

Gewinner Online-Umfrage

Die Gewinner des Wettbewerbs 2014 wurden per E-Mail benachrichtigt.

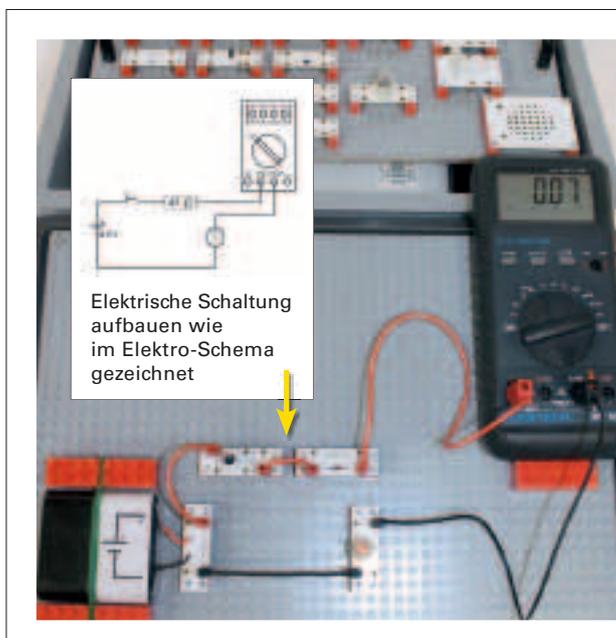
1. Preis: iPad mini (Yanick Köhli)

2. Preis: Digitalkamera (Adrian Dzelili)

3. Preis: USB Memory Stick 64 GB (Riet Bulfoni)

Der AGVS gratuliert den Gewinnern herzlich und motiviert alle Lehrabgänger 2015, bei der diesjährigen Online-Umfrage mitzumachen (Informationen folgen durch den Berufsfachschullehrer). Es lohnt sich!

www.autoberufe.ch



ELEXBO ELEKTRO EXPERIMENTIER BOX

Elektrik- und Elektronik-Ausbildung in der Garage

Mit Elexbo können Sie Ihre Lernenden optimal in den Fachgebieten Elektrik und Elektronik in Ihrem Betrieb üben lassen. 80 Schaltungen mit hochwertigen Bauteilen, Laborkabeln und umfassendem Lehrgang

**Neu: 4 Monate gratis ausprobieren
Neu: AC-DC-Kit, Mosfet-Kit**



Infos: www.elexbo.ch, Anfragen: ccalcagni@bluewin.ch
Phone: 079 794 96 27, Vertrieb: www.a-car.ch, www.hoschideal.ch

Sektion Zentralschweiz

> Aktiv gegen den Fachkräftemangel

■ ds. Der Autogewerbeverband Zentralschweiz informierte an seiner Winterversammlung im Seminarhotel Sempachersee in Nottwil über strukturelle Neuerungen. Präsident Patrick Schwerzmann empfahl den über 170 Mitgliedern, die Lehrlingslöhne fürs kommende Jahr beizubehalten. Hingegen kommt es zu einer Anpassung der Minimallöhne: Für Abgänger einer vierjährigen Lehre steigt er um 100 Franken, für Abgänger einer dreijährigen Lehre um 50 Franken. Markus Aegerter vom AGVS Schweiz wies auf den bestehenden Fachkräftemangel hin. Aus diesem Grund habe man eine Umfrage bei 500 Garagisten lanciert und werde anhand der Ergebnisse geeignete Massnahmen erarbeiten, um vermehrt Jugendliche ins Autogewerbe zu locken.

Aegerter forderte die Anwesenden zudem auf, das Referendum gegen das neue Radio- und TV-Gesetz zu unterstützen, da die damit verbundene Billag-Mediensteuer, die sich lediglich am Umsatz orientiert, das Autogewerbe besonders hart treffen würde.



Informierte über strukturelle Neuerungen beim AGVS-ZS: Präsident Patrick Schwerzmann. (Bild apimedia)

Im anschliessenden Referat zeigte Simon Schürch, Spitzenruderer aus Schenkon und Vizeweltmeister 2013, den Zuhörern auf, dass Erfolg – ebenso wie in der Arbeitswelt – nur mit einem funktionierenden Team möglich ist. Einen Erfolg feierten übrigens

auch jene jungen Berufsleute, die dieses Jahr eine Aus- oder Weiterbildung im Autogewerbe abgeschlossen haben und dafür von Christoph Keller, Präsident der Berufsbildungskommission, ausgezeichnet wurden. <

FIGAS – Ihr Branchenprofi
professionell – diskret – persönlich



BranchenProfi

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

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

Ein Unternehmen der OBT Gruppe

Die Lastenträger.

THULE NÖRDRIVE MontBlanc uebler



Einfach Lasten tragen:
Trägersysteme für den privaten und professionellen Einsatz.

CHEMUWA



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

Sektion Bern

> Technik zum Anfassen statt Broschüren

■ **pd.** Der Fachkräftemangel in den technischen Berufen ist unbestritten. Die Wirtschaftskammer Biel-Seeland will mit dem Projekt Fokus Technik in Zusammenarbeit mit dem Autogewerbeverband AGVS, dem Carrossierverband VSCI und dem Nutzfahrzeugverband ASTAG Gegensteuer geben. Am 26. November 2014 fand in der Mobilcity in Bern ein halbtägiger Workshop für interessierte Jugendliche und deren Eltern statt. Die

Jugendlichen konnten die Auto- und Transportwelt entdecken und ausprobieren, wie es sich zum Beispiel anfühlt, als Automobil-Mechatroniker/-in, Carrossier/-in Lackiererei oder Strassentransportfachmann zu arbeiten. Am Abend stiessen die Eltern dazu und die Jugendlichen konnten ihnen zeigen, was sie am Nachmittag erlebt hatten. Anschliessend wurde in einer kurzen Informationsveranstaltung über die verschiedenen Bildungswege

und die Zukunftsperspektiven in der Auto- und Transportwelt orientiert. Die Auswertungen der ersten Durchführungen in der Berufswelt Automobil und Transport zeigen, dass den Jugendlichen die Workshops gefallen haben und sie eine entscheidende Hilfe bei der Berufswahl darstellen. Weitere Workshops sind in Planung. <

i www.fokus-technik.ch



Der Workshop der AGVS-Sektion Bern in der Mobilcity weckte Interesse bei den Jugendlichen und ihren Eltern.

Sektion Aargau

> AGVS Auto Ausstellung aarauWest – alle Standplätze ausverkauft

■ **pd.** Ende März wird die AGVS Auto Ausstellung aarauWest erneut zum Mittelpunkt der überregionalen Autobranche. Die beiden Ausstellungshallen sind bis auf den letzten Platz besetzt. Besucher und Organisatoren dürfen sich über neue Marken und neue Aussteller freuen.

Kurz nach dem Genfer Auto-Salon öffnet

die Auto Ausstellung in Oberentfelden ihre Türen. Auch die «Aarauer Auto Ausstellung» hat bereits eine lange Tradition und erfüllt die Bedürfnisse der Aussteller und Besucher perfekt. Immer mehr Garagisten nutzen diese attraktive Bühne, um sich dem interessierten Publikum zu präsentieren und die Besucher geniessen es, genüsslich durch die Hallen zu flanieren und die Autos kennenzulernen und sich für den nächsten Autokauf inspirieren zu lassen.

Martin Sollberger, Präsident AGVS, Sektion Aargau, und Chris Regez, der die Ausstellung im Auftrag des AGVS organisiert, freuen sich über die grosse Beliebtheit des dreitägigen Events: «Die solide und seriöse Weiterent-

wicklung zahlt sich aus. Die beiden Hallen von TENNIS aarau-West bieten eine angenehme Atmosphäre für Besucher und Aussteller. Zudem: der Event ist weit mehr als nur eine Automesse – es ist ein Ort, an dem man sich mit Freunden und Bekannten trifft. Es ist ein gesellschaftlicher Höhepunkt im Kalenderjahr.» <

i www.auto-aargau.ch



Martin Sollberger und Chris Regez.

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

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



Johnson Controls

www.johnsoncontrols.ch

> **Mehr Variabilität für Innenräume**

Es sind die Erkenntnisse aus der weltweit durchgeführten Konsumentenstudie «Stuff in Cars», die Johnson Controls in den zukünftigen Fahrzeuginnenraum einfließen lässt. Auf der NAIAS 2015 zeigt Johnson Controls zukunftsweisende Neuheiten:

- Die bewegliche, in der Türverkleidung integrierte Armlehne bietet neben maximalem Komfort auch doppelt so viel Stauraum wie konventionelle Türarmlehnen und verbessert gleichzeitig die ergonomischen Voraussetzungen.
- Das Sonnenbrillenfach wird durch eine Abwärtsbewegung geöffnet und vergrössert den nutzbaren Stauraum um 20 Prozent.
- Als Antwort auf den von Kunden geäusserten Wunsch



Das innovative Sonnenbrillenfach.

nach Mittelkonsolen mit grösseren und besser organisierten Staufächern wurde ein konfigurierbares Multischienensystem entwickelt.

- Um die Kundenanforderungen nach mehr Armlehnenkomfort zu erfüllen, hat Johnson Controls eine leichte, vertikal einstellbare Armlehne entwickelt. Diese bietet im Vergleich zu herkömmlichen Armlehnen mehr Funktionen – unter anderem in der Höheneinstellung. <

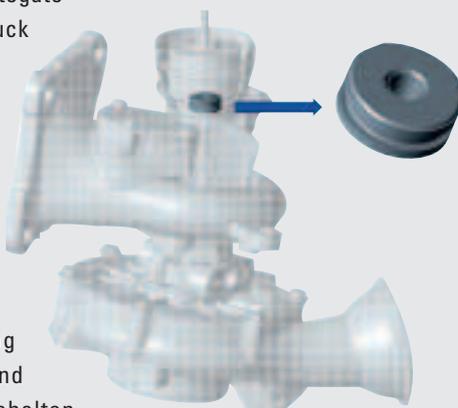
DuPont

www.dupont.com

> **Temperaturfest im Turbolader**

Ein weltweit führender Hersteller von Turboladersystemen verwendet DuPont Vespel-Buchsen zur Führung der Schubstangen von Wastegate-Aktuatoren, die den Druck des in den Lader einströmenden Abgases regeln. Der Hersteller wählte diese Lösung, weil die Buchsen ihre niedrige Reibung, ihre Steifigkeit und Dimensionsstabilität auch bei langzeitiger Einwirkung hoher Temperaturen und aggressiver Abgase behalten und so die präzise Funktion solcher Regelsysteme über die gesamte Kfz-Lebensdauer unterstützen. Im direkten Umfeld der Führungsbuchsen bewirken die bis zu 1050°C heissen Abgase in der Turbine des Turboladers und die Enge in heutigen Mo-

torräumen Betriebstemperaturen von über 220°C. Wie der Zulieferer berichtet, hatten umfangreiche Tests zuvor ge-



zeigt, dass alternative Materiallösungen wie Buchsen aus technischen Thermoplasten bei diesen hohen Temperaturen versagten. Die passende Lösung fand sich in Form von Vespel SP-21. <

Varta

www.varta-automotive.com

> **Der technologische Masstab für Nutzfahrzeuge**

Die Anforderungen an Batterien für Nutzfahrzeuge nehmen ständig zu. Moderne Lastwagen sind mit zahlreichen elektronischen Geräten ausgestattet, darunter Unterhaltungssysteme, Kühlschränke und Mikrowellengeräte. Die Promotive EFB-Batterie von VARTA ist die erste EFB-Nutzfahrzeugbatterie mit einem einzigartigen Säurezirkulator. Sie wurde speziell für leistungsstarke Nutzfahrzeuge mit grossem Energiebedarf entwickelt, die auch an die Vibrationsfestigkeit hohe Anforderungen stellen und beispielsweise die Installation im Heck einbau erfordern.

Die technologischen Merkmale der Batterie gewährleisten eine verbesserte Leistung und höchste Zuverlässigkeit beim

täglichen Einsatz. Der innovative Säurezirkulator verhindert die Säureschichtung effektiv, die bei Anwendungen mit Tiefentladung ein häufiges Problem darstellt. Die Batterie verfügt über ein zusätzliches Polyester Scrim zwischen der Platte und dem Separator. Dieses Scrim hält das aktive Material in der Platte und verhindert die Erosion der Masse. Das geklebte Vlies hält die Platten immer und unter allen Einsatzbedingungen in ihrer vorgesehenen Position. <



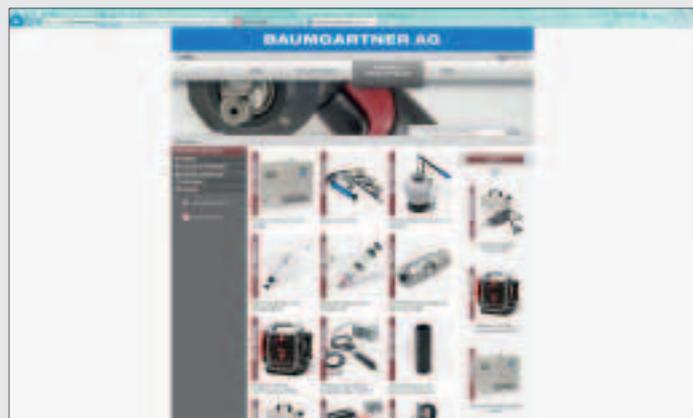
Baumgartner AG

www.baumgartnerag.ch

> **Baumgartner AG mit neuem Shop**

Der Kunde steht im Mittelpunkt – das ist die Philosophie der Baumgartner AG, der diese seit über 100 Jahren nachlebt und der sie weiterhin treu bleibt. Diese Philosophie ist der Schlüssel zum Erfolg als familiengeführtes Handelsunternehmen. Die langjährigen Mitarbeiter verfügen über grosses Know-how und Kompetenz in ihrem Bereich.

Weitere Stärken sind das Sortiment und die Lagerhaltung; die Baumgartner AG kann die Kunden mit einer breiten Palette von Artikeln in kürzester Zeit bedienen. Nun ist im Bereich Garagen- und Werkstattbereich der neue, moderne Online-Shop aufgeschaltet. Der neue Shop im Bereich Rollen & Räder benötigt noch etwas Zeit. <



Der neue Shop der Baumgartner AG im modernen Look.

MyCar24

www.mycar24.ch

> Vergleichsdienst für Neuwagen ab März 2015 online

Auf mycar24 treffen sich potentielle Käufer und Händler. Fahrzeug-Interessenten publizieren kostenlos und unverbindlich ihre Ausschreibung ihres Wunschfahrzeuges inkl. Angaben zum Eintauschfahrzeug, Versicherung und Finanzierung. Anschliessend erhalten sie Offerten interessierter Händler, die dann einfach und bequem verglichen werden können.

Auf der anderen Seite profitieren Händler von vielen interessanten Offertausschreibungen, die übersichtlich nach Marke und Region zur Offertausstellung vorgeschlagen werden. Die attraktivsten Ausschreibungen lassen sich gezielt auswählen und Offerten dafür effizient erstellen.

Nebst dem vermittelt mycar24 Prospekt- und Probefahrt-, Versicherungs- und Finanzierungsanfragen für Neuwagen. Weitere Services wie Promotionsübersicht, Fahrzeugbewertungen, Händlersuche und -bewertung sowie ein virtueller Showroom mit 360° Aus- und Innenansicht runden das Angebot ab. <

**ContiTech**

www.contitech.ch

> ContiTech veröffentlicht neue App

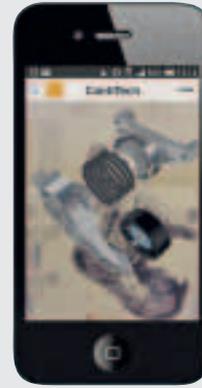
Von der Artikelsuche über News bis hin zu 3D-Grafiken: Die App «ContiDrive» der ContiTech Power Transmission Group bringt die ganze Welt der Riemen und Riemtriebkomponenten von ContiTech auf das Smartphone. Sie bietet Anwendern ausführliche produktspezifische Informationen und Neuigkeiten für den Automotive Aftermarket sowie anschauliche 3D-Grafiken, Explosionszeichnungen und Animationen.

Ob über QR-Code, Artikelnummer oder Fahrzeugdaten: Suchen Nutzer einen Artikel, bietet die App «ContiDrive» verschiedene Wege. Die Suche erfolgt entweder per Direkteingabe einer Artikel- oder Vergleichsnummer oder über Eingabe von Fahrzeugdaten. Der einfachste

Weg zu Stücklisten, Bildern, Einbautipps, Montageanleitungen oder Fahrzeuganwendungen führt über den integrierten QR-Code-Scanner der App. Mit ihm können die QR-Codes der ContiTech Produktverpackungen eingelesen werden – und man gelangt direkt zum gewünschten Produkt.

«ContiDrive» gibt es für die Betriebssysteme

Android und iOS. Die kostenlose Software, die Abonnenten auch mit Neuigkeiten zu ContiTech Produkten und Serviceleistungen versorgt, steht bei Google Play und im App Store zum Download bereit. <

**TCS**

www.tcs.ch

> Schnelle und einfache Berechnung der Kilometerkosten

Die mit dem Personenwagen aus dienstlichen Gründen gefahrenen Kilometer sind gegenüber den Steuerbehörden auszuweisen. 2015 sind die Durchschnittskosten pro Kilometer um 1 Rappen tiefer als 2014. Mit dem USB-Stick «Kilometerkosten 2015» des TCS können diese Betriebskosten schnell und einfach ermittelt werden.

Der USB-Stick ist ein nützliches Instrument für Firmenbuchhaltungen und Personalabteilungen. Er ermöglicht es, die Betriebskosten von einem oder mehreren Fahrzeugen rasch und unkompliziert berechnen zu können. Weil die Privatnutzung des Geschäftswagens seit 2005 der Steuer-

pfligt unterliegt, sind die über den Stick ermittelten Kosten

vorschriftsgemäss im Lohnausweis auszuweisen. <

Neu: FGS, der Anhänger mit Liftachse und 100%-Achsausgleich
Nutzlast bis 2,9 t

Autotransport-Anhänger und Aufbauten
Besuchen Sie unsere Ausstellung oder verlangen Sie eine Verführung.
Auch in Kommunikation für den Leihgeber

T&W Technik
Dammstrasse 16, 8112 Oetzingen
Tel. 044 844 29 62
www.fgs-lahrzeuge.ch

AUTOINSIDE – Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

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

HerausgeberAuto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)
info@autoinside, www.agvs-upsa.ch**Verlag**AUTOINSIDE
Wölflistrasse 5, Postfach 64, 3000 Bern 22
Tel. +41 31 307 15 15, Fax +41 31 307 15 16
verlag@autoinside.ch, www.autoinside.ch
Katrín Portmann (Verlagsleitung und publizistische Leitung)**Abonnemente**Jahresabonnement Schweiz
CHF 110 inkl. MWST,
Einzelnnummer CHF 11, Ausland auf Anfrage
Tel. +41 31 307 15 22, Fax +41 31 307 15 16
abo@autoinside.ch, www.autoinside.ch**Redaktion**AUTOINSIDE
Flurstrasse 50, CH-8048 Zürich
Tel. +41 43 499 19 81, Fax: +41 43 499 19 78
redaktion@autoinside.ch
Redaktionsteam: Reinhard Kronenberg (kro),
Sascha Rhyner (srh), René Knorr (rk),
Jean-Pierre Pasche (jpp), Anselm Schwyn (as),
Bruno Sinzig (bs)**Weitere Beiträge von:**Markus Hesse, Olivier Maeder,
Markus Peter, Harry Pfister, Olivia Solari,
Michael Stahl**Gestaltung**

Heini Schmid, Robert Knopf

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

Die erscheinenden Meldungen sind nach bestem Wissen recherchiert. Der AGVS übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit,

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

Als Weltmarktführer bringen wir mit unserem Service jede Menge Stoff in Umlauf.



www.mewa.ch



Wenn etwas so klasse ankommt wie unsere Putztücher im Mehrwegsystem, hat das gute Gründe: beste Beratung, zuverlässiger Service, einzigartige Qualität und eine hervorragende Umweltbilanz. Kein Wunder also, dass wir als Weltmarktführer jährlich über 900 Millionen Putztücher in Umlauf bringen und damit täglich rund 170.000 Kunden glücklich machen.

 **MEWA**
TEXTIL-MANAGEMENT