

AUSGABE 12 - DEZEMBER 2016

AUTO INSIDE

Das Fachmagazin für die Schweizer Garagisten

Warum Sie sich den «Tag der Schweizer Garagisten» 2017 nicht entgehen lassen sollten

Seiten 8 bis 12

Warum wir die Abstimmung zum NAF im Februar 2017 unbedingt gewinnen müssen

Seiten 18 und 19

Warum die Schweizer Automobil-Mechatroniker zu den Besten in Europa gehören

Seiten 32 bis 34



Ein echter Blickfang – die Teilevielfalt der ESA!

- Ausserordentlich günstige Preise – jeden Tag für alle Artikel
- Riesige Auswahl aus verschiedenen Markenkategorien
- Herausragende Produktverfügbarkeit ab den ESA-Lagern

Meine
ESA+ 
Zusammen sind wir stark



extra.
Prämiensystem

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

Das Prämiensystem extra: Machen Sie mit!

Neue Partner, noch mehr Vorteile:
Das Prämiensystem extra



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

Dezember 2016



10 «Tag der Schweizer Garagisten»-Referent Jean-François Rime im Gespräch: «Wenn ich nicht Politik mache, dann tut es ein anderer für mich.»



32 EuroCup 2016: Sensationeller Doppelsieg der Schweizer bei der internationalen Berufsmesterschaft in Österreich. Der Bündner Riet Bulfoni (r.) wurde Erster, der Berner Janik Leuenberger Zweiter.



Ein echter Blickfang – die Teilevielfalt der ESA!
 Ein echter Blickfang: Die Teilevielfalt der ESA.

Editorial

5 Zusammen sind wir stark

6 Kurz notiert

«Tag der Schweizer Garagisten»

- 8 Antriebssysteme der Zukunft
- 10 Interview mit Referent Jean-François Rime
- 12 Programm und Anmeldemöglichkeit

Auto Zürich Car Show

14 Grossandrang zum Jubiläum

Werkstatt und Kundendienst

- 16 AEC-Garagenbetrieb des Monats Oktober
- 17 AEC-Blick-Beilage: Wettbewerbsgewinner

Politik

- 18 Interview mit Urs Wernli zum NAF
- 20 Themen 2017: Unternehmenssteuerreform III

Dienstleistungen

- 21 Swisscom: Büro zum mitnehmen
- 22 ESA: Safe-Pneu, die Reifen-Zusatzgarantie
- 22 Die Post: 360-Grad-DM
- 23 Stieger Academy
- 24 AutoScout24

Auto und Wissen

26 Fahrwerk: Kampf um Masse

Beruf und Karriere

- 28 Business Academy
- 30 Revision technische Grundbildung
- 32 EuroCup 2016: Doppelsieg der Schweizer
- 34 EuroCup 2016: Interview mit Olivier Maeder
- 35 Regionale Weiterbildungskurse

Management und Recht

- 36 FIGAS: Unternehmensnachfolge
- 37 Wem gehören Kundeninformationen?

Sektionen

- 38 50 Jahre Sektion Glarus
- 39 Aargau: Gelungener Abschluss
- 40 Zürich: Berufsmeisterschaften
- 42 Beide Basel: Eröffnung Bildungszentrum

43 Garagenwelt

47 Impressum



Ihr Partner für das kundenfreundliche Autohaus:

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

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



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

«Mir war schon immer klar,
wer mir im Ernstfall zur Hand geht.»



[generali.ch/kmu](https://www.generali.ch/kmu)

Konzentrieren Sie sich im Betrieb jederzeit auf das Wesentliche.
Mit der Unternehmensversicherung von Generali.

Zugehört und verstanden. Ihre Bedürfnisse, unsere Lösungen.



Zusammen sind wir stark

Liebe Leserin, lieber Leser,

Der Tag der Schweizer Garagisten ist mittlerweile die grösste und bedeutendste Fachtagung in der Schweizer Autobranche. Auch dieses Jahr ist alles angerichtet für eine unvergessliche Zusammenkunft der Garagisten, Geschäftspartner, Freunde und Gäste aus Politik und Wirtschaft. Der Garagist als Unternehmer mit Zukunft, die Herausforderungen, denen er sich stellen muss, und damit verbundene Handlungsempfehlungen stehen im Zentrum der Tagung.

Neben dem Weiterentwickeln des Betriebes sind Garagisten auch immer mehr aufgefordert, die politischen Rahmenbedingungen der Autobranche mitzugestalten. Rahmenbedingungen, die sich in Zukunft schneller als bisher verändern werden. Für Garagisten sind die dynamische Entwicklung der Technologie, die sich dauernd verändernden Ansprüche der Kunden an die Mobilität, die Vertiefung der Beziehung zu den Kunden, der Margendruck, das Gewinnen und Halten von Fachkräften, und Fragen zur Nachfolge im Betrieb die drängendsten Themen.



«Gemeinsam finden wir die besseren Lösungen, um unsere Kunden weiterhin hervorragend bedienen zu können und damit im Geschäft zu bleiben.»

Um auch in Zukunft möglichst gute Voraussetzungen zu haben, wird es immer wichtiger, auf lokaler und nationaler Ebene auf die künftige Verkehrs-, Umwelt-, Unternehmens- und Finanzpolitik Einfluss zu nehmen. Dazu braucht es das persönliche Engagement und das solidarische Verhalten eines jeden einzelnen in der Autobranche. Denn damit trägt jede und jeder von uns wesentlich zur eigenen unternehmerischen Zukunft bei.

Unternehmer zu sein, ist auch heute noch ein Privileg. Es macht Freude und bringt Genugtuung, sein eigenes berufliches Umfeld und dabei auch dasjenige seiner Mitarbeitenden aktiv zu gestalten.

Am Tag der Schweizer Garagisten soll aber auch der gesellschaftliche Teil zum Tragen kommen. Angeregt durch die vielen Beiträge von ausgewiesenen Persönlichkeiten zu den drängendsten Themen, ist Gelegenheit geboten, sich inspirieren zu lassen und Gedanken auszutauschen. Abgerundet wird die Tagung mit dem «Dîner des garagistes». Neben Unterhaltung soll dabei der freundschaftliche Austausch in gemütlicher Atmosphäre genossen werden können.

Zusammen sind wir stark. Zusammen müssen wir unsere unternehmerische Zukunft anpacken. Gemeinsam finden wir die besseren Lösungen, um unsere Kunden weiterhin in einer sich rasch verändernden «mobilen Welt» hervorragend bedienen zu können und damit im Geschäft zu bleiben.

Ich freue mich, Sie am 17. Januar 2017 im Berner Kursaal begrüßen zu dürfen, und wünsche Ihnen zu den bevorstehenden Advents- und Weihnachtstagen alles Gute.

Herzliche Grüsse

Urs Wernli
Zentralpräsident

Neue Gesichter in der AGVS-Geschäftsstelle

Seit 1. November 2016 unterstützt Olivia Aeschbacher das Team der AGVS-Geschäftsstelle in Bern. Sie ist im Tankstellen- und Umwelt-Inspektorat sowie im Backoffice Branchenvertretung tätig und löst Natascha Tritten ab, die den AGVS per Ende November verliess. Der AGVS heisst Olivia Aeschbacher herzlich willkommen und wünscht ihr viel Erfolg!



Olivia Aeschbacher.



Gaetano Gentile.

Per 1. Dezember 2016 unterstützt Gaetano Gentile als Kundenberater den Aussendienst. Er betreut die Regionen Tessin, südliches Bündnerland, Uri und Oberwallis. Unser neuer Mitarbeiter hat mehrjährige Erfahrung im Automobilgewerbe und Aussendienst. Der AGVS heisst Gaetano Gentile herzlich willkommen und wünscht ihm viel Erfolg!

15 Jahre im Dienst des AGVS: «GK» geht in Pension

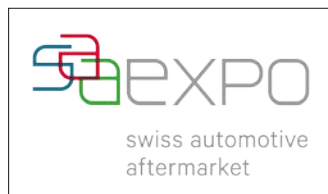
Seit Oktober 2001 war Günther Kneisel (72) als Anzeigenleiter für AUTOINSIDE tätig. Ab 2017 tritt er kürzer. Nach der Lehre als Schriftsetzer arbeitete Kneisel für diverse Verlage im Anzeigenverkauf – unter anderem für Orell-Füssli und die «Automobil Revue». Von 1994 bis 2000 war er bei der ESA Abteilungsleiter. Der AGVS dankt Günther Kneisel für den jahrelangen, grossen Einsatz und wünscht ihm und seiner Gattin Susanne einen abwechslungsreichen Ruhestand.



Günther Kneisel.

SAA Expo: Neuer Name, neues Konzept

Auch 2017 wird der Swiss Automotive Aftermarket (SAA) mit zahlreichen Mitgliedern an der inzwischen unter Fachleuten bekannten Zubehörfachmesse in der Halle 7 am Auto-Salon in Genf präsent sein. Die Messe wird neu unter dem Namen SAA Expo geführt. Doch nicht nur der Name ist neu, der SAA wartet mit einem attraktiven Rahmenprogramm auf. Die SAA Expo soll die



angesagte Fachmesse des Schweizer Automotive Aftermarkets, Plattform für Informationsaustausch, Trends und Neuheiten der Branche sein. Die Besucher dürfen sich auf ereignisreiche Tage freuen.

Autoscout lanciert Angebot mit Geld-zurück-Garantie

AutoScout24 lässt die Privatkunden am Erfolg teilhaben. Neu wird der Inseratepreis zurückerstattet, wenn ein publiziertes Fahrzeug nach 120 Tagen nicht verkauft ist. AutoScout24 hat die Geld-zurück-Garantie eingeführt und nimmt damit eine Pionierrolle ein. «Im Bereich Online-Marktplätze ist dies ein bislang einzigartiges Angebot», sagt Christoph Aebi, Director AutoScout24. Mit der Geld-zurück-Garantie stehe man für den Verkaufserfolg ein. Das komme bei den Kunden sehr gut an, zieht Aebi ein positives erstes Fazit. Mit monatlich über 155 000 aktiven Inseraten



Christoph Aebi.

ist AutoScout24 der meistbesuchte und bekannteste Onlinemarktplatz für Fahrzeuge in der Schweiz. «Wir evaluieren laufend neue Dienstleistungen und Produkte, um uns konsequent auf die Bedürfnisse der User auszurichten», so Aebi. Die Geld-zurück-Garantie ist ein neues Angebot, das sich an Privatinserenten richtet und für Annoncen mit unbegrenzter Laufzeit gilt. Bedingung ist unter anderem, dass der User den Angebotspreis marktgerecht hält und das Fahrzeug mit Originalbildern publiziert wird.

AMAG für vorbildliche Berufsbildung geehrt

Der Nationale Bildungspreis 2016 der Hans Huber Stiftung und der Stiftung FH Schweiz geht an das Automobilunternehmen AMAG für seine vorbildliche und nachhaltige Berufsbildung. Der mit 20 000 Franken dotierte Preis wurde am 22. November 2016 in Bern verliehen. Christian Fiechter, Präsident der Hans Huber Stiftung, begründet die Wahl: «Die AMAG ist sehr aktiv, um die passenden Lernenden zu finden. Die Berufsbildner fördern sie fachlich und persönlich und ermöglichen sogar während der Lehre zusätzliche Ausbildungen. Der Talentpool hilft nach der Lehre, dass die jungen Fachkräfte im Berufsalltag Fuss fassen und ihre Karriere planen können.» Von den rund 5400 AMAG-Angestellten in der Schweiz sind über 700 Lernende.

Unternehmerische Freiheit

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



Die neuen BMW R nineT und BMW R nineT Urban G/S.

**BMW Motorrad empfiehlt
MOTO-DRIVE von Stieger**

Ab sofort empfiehlt BMW die von Stieger Software entwickelte IT-Gesamtlösung «MOTO-DRIVE VD» als offizielle Motorrad-Händlerlösung für den Schweizer Markt. Inklusive aller zu BMW relevanten Schnittstellen ist die effiziente Software der Branche auf den Leib geschneidert und lässt sich mühelos jedem Zweirad-Betrieb anpassen. MOTO-DRIVE VD kann als Einplatz- oder als Netzwerk-Version eingesetzt werden. Zudem überzeugt sie mit ihrem ausgezeichneten Preis-/Leistungsverhältnis, ist zukunftssicher auf dem Microsoft-Standard aufgebaut und somit eine lohnende Investition.

Neuer CEO für Würth AG

Marc Baumgartner übernimmt die Gesamtleitung von Würth AG und vervollständigt damit die Geschäftsführung des Traditionsunternehmens zusammen mit Markus Schäfer,

Geschäftsführer Vertrieb.

Marc Baumgartner war bereits zehn Jahre lang in verantwortlichen Positionen bei verschiedenen Unternehmen der Würth-Gruppe tätig. Nach kurzer erfolgreicher Tätigkeit als Geschäftsführer der Schweizer Auslandsgesellschaft von STILL, Anbieter von massgefertigten innerbetrieblichen Logistiklösungen, ist er zu Würth zurückgekehrt. Marc Baumgartner übernimmt bei Würth AG die Gesamtverantwortung mit Schwerpunkt Innendienst. Die Innendienstfunktionen hat er von Andreas Fischer übernommen, der Würth AG per 31. Oktober 2016 verlassen hat.



Marc Baumgartner.

**Rolf Fringer zu Gast in
Schaffhausen**

Der frühere Schweizer Nati-Trainer Rolf Fringer war Startgast an der Schaffhauser Herbstmesse. Der heute vorwiegend als Fussballexperte tätige Österreicher gab am Stand des FC Schaffhausen TV- und Radio-Interviews und erfüllte Autogrammwünsche. Anschliessend besuchte Fringer zusammen mit Cetin Demirciler, General Manager der Cooper Tire & Rubber Company Suisse SA, das neue Fussballstadion des FC Schaffhausen, das voraussichtlich im Februar 2017 eingeweiht wird.



Cetin Demirciler und Rolf Fringer.

**Neuer Kapitän für den
«RHIAG-Dampfer»**

Nach 36 Jahren geht eine erfolgreiche Ära zu Ende. Die RHIAG Group Ltd verabschiedet ihren langjährigen Geschäftsführer André Sauter und heisst Christoph Kissling als neuen CEO willkommen. Natürlich ist die Nachfolge von André Sauter seit längerem gesichert. Seit dem 1. Juli 2016 hat Christoph Kissling als CEO Schweiz die Leitung über-

nommen. Er freut sich, die neue Herausforderung zu meistern und zusammen mit seinem Team den «RHIAG-Dampfer» weiter auf Erfolgskurs zu halten.

Bis zur Unternehmensübernahme war Christoph Kissling 14 Jahre lang für die RHIAG Group Ltd tätig. Die ersten zehn Jahre als Aussendienst-Mitarbeiter, danach zwei Jahre als Verkaufsleiter Garagenverkauf und anschliessend zwei Jahre als Bereichsleiter Marketing und Verkauf. André Sauter: «Es freut uns ausserordentlich, dass für meine Nachfolge mit Christoph Kissling ein Kandidat aus den eigenen Reihen gefunden werden konnte. Er ist die richtige Person, die unseren Hochseeadampfer weiterhin erfolgreich steuern wird.»

Christoph Kissling: «Als erstes danke ich meinem Vorgänger André Sauter für die wertvolle Arbeit, die er über all die Jahre geleistet hat. Es ist mir ein Anliegen, all unsere guten Beziehungen fortzuführen und uns gemeinsam weiter zu entwickeln. Ich freue mich auf eine erfolgreiche Zeit und eine gute Zusammenarbeit.»



Christoph Kissling.

i Täglich aktuelle News:
www.agvs-upsa.ch

le GARAGE,
das partnerschaftliche
Garagenkonzept Ihrer ESA



le GARAGE

Die Marke Ihrer Wahl

«Tag der Schweizer Garagisten» 2017

Die Schweizer Garagisten und die Herausforderung Elektromobilität

Er betrachtet die Welt am liebsten durch die Windschutzscheibe. Professor Dr. Willi Diez gehört zu den herausragenden Denkern in der Automobil-Industrie. Am «Tag der Schweizer Garagisten» blickt er in die automobiler Zukunft.

Sandro Compagno und Reinhard Kronenberg, Redaktion



Professor Dr. Willi Diez, Direktor des Instituts für Automobilwirtschaft (IFA) der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen.

■ Der Verbrennungsmotor bestimmt das Leben von Willi Diez. Doch wird es auch noch das Leben seiner Studentinnen und Studenten am Institut für Automobilwirtschaft prägen? Die Shell-Studie über «PW-Szenarien bis 2040» kommt zu einem Schluss, der vieles offen lässt: «Alle Szenarien führen zu einer signifikanten Diversifizierung von Antrieben und Kraftstoffen sowie zu einem substanziellen Rückgang von Energieverbrauch und der CO₂-Emissionen.» Professor Diez wird am «Tag der Schweizer Garagisten» über die verschiedenen Antriebstechniken sprechen und einen Ausblick in die Zukunft wagen. Welche Auswirkungen hat diese Diversifizierung auf den Garagisten als Mobilitätsdienstleister? Welche Folgen hat sie für die Ausbildung von jungen Fachkräften?

Während die Verfasser der Studie damit rechnen, dass der PW-Bestand weltweit weiter zunimmt – insbesondere in den Schwellenländern wächst eine Mittelschicht, die sich Autos leisten kann und wird –, gehen die Prognostiker in Deutschland bis 2040 von einer Abnahme des Fahrzeugbestandes aus. Diese Annahme gilt auch für die Schweiz.

Marktanteil der alternativen Antriebsarten steigt

Was die Antriebstechnik betrifft, war die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts geprägt vom Otto-Motor. Erst in den 1980er-Jahren erreichte der Diesel den motorisierten Individualverkehr. Heute beträgt der Anteil Diesel gegen 30 Prozent – in Deutschland wie in der Schweiz. Trotz steigender Nachfrage nach alternativen Antrieben dominieren 2016 weiter der Otto- und der Dieselmotor. Der Marktanteil der alternativen Antriebe (Elektro, Hybrid, Gas) liegt in der Schweiz wie in Deutschland noch im einstelligen Prozentbereich. Laut Willi Diez dürfte der Dieselmotor in den nächsten Jahren bei Klein- und Kompakt-

wagen an Bedeutung verlieren: «Dies hängt mit den hohen Kosten für die Abgasnachbehandlung zusammen, die bei Klein- und Kompaktwagen stärker ins Gewicht fallen als bei grossen und teuren Fahrzeugen.» In diesen Fahrzeug-Kategorien, insbesondere den SUV, werde sich der Diesel aber behaupten.

Ungeachtet des bisherigen technischen Fortschritts gibt es bei Otto- und Dieselmotoren noch immer Optimierungspotenziale, allerdings stösst diese technische Optimierung an physikalische Grenzen. Ein Problem ist, dass Verbrennungsmotoren den Kraftstoff über den (Um-)Weg der Wärmeenergie in Bewegungsenergie umwandeln. Hierbei entstehen erhebliche Verluste – mit negativen Folgen für den Wirkungsgrad. Ein paar Prozent liegen noch drin, sagt Willi Diez: «Eine Steigerung auf 50 Prozent ist machbar, zum Beispiel durch Benzindirekteinspritzung, Erhöhung der Einspritzdrücke beim Diesel und durch die Optimierung der innermotorischen Verbrennungsabläufe.» Unschlagbar ist in dieser Disziplin der Elektromotor. Er wandelt elektrische direkt in kinetische Energie um und erreicht einen Wirkungsgrad von 90 bis 95 Prozent.

Weniger Wartung, weniger Reparatur

Dass die Elektromobilität die Autobranche verändern wird, ist heutzutage unbestritten – auf die Garagenbetriebe kommen grosse Herausforderungen zu. «Rein batterieelektrische Fahrzeuge haben einen deutlich geringeren Wartungs- und Reparaturaufwand als Verbrenner, rund 30 Prozent», rechnet Willi Diez vor. «Ausserdem entfällt der Ölwechsel, was für Garagisten besonders schmerzhaft ist.» Die wachsende Bedeutung des Elektroautos könnte den Trend eines rückläufigen Wartungs- und Reparaturbedarfs pro Fahrzeug noch beschleunigen, warnt der Automobil-Professor.

Die jüngste Shell-Studie prognostiziert in den nächsten Jahren eine «zunehmende Elektrifizierung von Antriebskomponenten», aber auch eine «Hybridisierung von Antrieben» und kommt zu einem für den Garagisten durchaus aufmunternden Schluss: «Der PW-Antrieb der näheren und mittleren Zukunft ist der Hybrid-PW (unterschiedlichster Art), zumal er viele Vorteile beider Antriebstechnologien kombiniert – darunter Effizienz, Leistung und Reichweite.» Auch Bio-Kraftstoffe spielen eine Rolle – hauptsächlich in Form von Beimischungen zu fossilen Kraftstoffen. Elektromobilität ist eine sogenannte «disruptive Technologie» mit dem Potenzial, eine etablierte Technologie dereinst komplett zu ersetzen. Für die Autoren der Shell-Studie zeichnet sich «eher eine Evolution als eine technologische Revolution bei den PW-Antrieben ab». <

Den Link zur Shell-Studie finden Sie auf www.agvs-upsa.ch

Professor Dr. Willi Diez

sco. 63 Jahre alt ist Willi Diez mittlerweile. Man kann sagen, er hat Benzin im Blut. «Der Verbrennungsmotor bestimmt mein Leben», sagt der Schwabe, der weltweit als einer der herausragenden Experten der Automobil-Wirtschaft gilt. Nach einem Studium der Wirtschaftswissenschaften schaffte er es bei Mercedes bis in die Teppichetage, ehe ihn 1991 ein Anruf erreichte. An der ursprünglich landwirtschaftlich ausgerichteten Hochschule Nürtingen-Geislingen werde ein neuer Studiengang aufgebaut; gesucht werde ein Professor für Automobilwirtschaft. Diez sagte zu, obwohl es da ein Problem gab: «Mein erstes Gehalt als Professor war gerade so hoch wie das Gehalt meiner Sekretärin bei Daimler.» Heute sind an seinem Institut für Automobilwirtschaft 400 Studierende eingeschrieben. In seiner Freizeit treibt Willi Diez gerne Sport, er fährt Ski und läuft Marathon, und interessiert sich für Kultur.

«Tag der Schweizer Garagisten» 2017: Interview mit Nationalrat und SGV-Präsident Jean-François Rime

«Wenn ich nicht Politik mache, dann

Als erster Romand präsidiert Jean-François Rime den Schweizerischen Gewerbeverband SGV. Am «Tag der Schweizer Garagisten» wird der SVP-Nationalrat aus dem Kanton Freiburg darüber sprechen, warum sich gerade Unternehmer politisch engagieren sollen. Sandro Compagno (Text) und Stefan Marthaler (Foto)



«Eine Familienkrankheit»: Jean-François Rime will als Unternehmer und Gewerbler mitreden können.

■ Jean-François Rime, wieso engagieren Sie sich als Unternehmer in der Politik?

Das kann man als Familienkrankheit bezeichnen. Schon mein Grossvater war Gemeinderat in einer kleinen Gemeinde im Kanton Freiburg. Mein Vater war Grossrat, Grossratspräsident und Nationalrat. Auch meine Söhne engagieren sich politisch; der eine sass in Freiburg in der Legislative, zog dann aber weg, ein anderer ist in Bulle im Conseil général, wie die Legislative bei uns heisst. Beide politisieren für die SVP. Die Politik liegt quasi in unseren Genen.

Wenn Sie wieder die Wahl hätten, in die Politik zu gehen: Würden Sie es alles wieder genauso machen?

Natürlich! Es ist wichtig, dass man sich

politisch engagiert, und ich habe immer noch grosse Freude an der politischen Arbeit. Ich bin jetzt in meiner vierten Legislatur im Nationalrat angelangt. Wenn ich keinen Spass an der Politik hätte, würde ich sofort aufhören. Ich sage mir immer: Wenn ich es nicht tue, dann tut es ein anderer für mich. Wir haben im Kanton Freiburg ja auch Politiker wie Christian Levrat...

Sie haben in der FDP begonnen, sind dann in die SVP übergetreten. Warum eigentlich?

(Lacht) Man kann sich immer verbessern! Im Ernst: Als mein Vater noch politisierte, war die SVP im Kanton Freiburg zwar existent, aber doch sehr klein und vor allem mit Landwirtschafts-Themen aktiv.

Sie politisieren in der SVP, aber nicht mit Themen wie Europa oder Ausländer, mit denen Ihre Partei viele Wahlen gewinnt.

In der Europapolitik befinde ich mich auf Parteilinie. Aber es ist richtig, dass ich kein Spezialist in Sachen Ausländerpolitik bin. Da gibt es andere in der Partei, die sich besser auskennen. Ich konzentriere mich in meiner politischen Arbeit auf die Themen Wirtschaft, Energie und Transport... Wissen Sie, kein Parlamentarier ist zu 100 Prozent auf der Linie seiner Partei. Aber wer bei einem Thema nicht einverstanden ist, der kann ja einfach schweigen.

Sie sind Unternehmer, Politiker und sitzen in Führungsgremien verschiedener Verbände und Institutionen – Hand aufs Herz: Wie gross ist die zeitliche Belastung?

Meine Familie besitzt drei Unternehmen, ein Sägewerk, eine Firma für Strassensicherheit und eine für Gartenbau. Als mein Vater noch in der Politik war, habe ich immer gesagt: Es reicht, wenn einer in der Familie politisiert, die anderen sollen arbeiten! Aber ich habe mich als Unternehmer immer gerne in Verbänden engagiert, auf kantonaler und auf eidgenössischer Ebene. So habe ich seinerzeit gegen die Einführung der LSVA gekämpft; dieses Engagement war dann auch der Auslöser für meinen Wechsel von der FDP zur SVP.

Konkret: Wie viele Stunden pro Woche arbeiten Sie?

Das ist schwierig zu sagen. Grundsätzlich arbeite ich jeden Tag – zur Arbeit eines Politikers gehört ja nur schon, sich zu informieren, Zeitung zu lesen, Kontakte zu pflegen. Die Arbeit im Nationalrat gibt zu tun, aber mit der steigenden Erfahrung geht es immer etwas leichter: Ich bin gut vernetzt, weiss in der Regel schnell, wo ich mir welche Informationen beschaffen kann. Und: Ich bin jetzt 66 Jahre alt und habe die operative Führung der Familien-Unternehmen abgetreten. Ich halte zwar noch 55 Prozent der Aktien und meine drei Söhne je 15 Prozent,

tut es ein anderer für mich»

aber die operative Führung obliegt meinen Söhnen. Sie sind jetzt 36, 34 und 30 Jahre alt, die können das.

Wie stark prägte Ihr freisinniges Elternhaus Ihre politische Gesinnung? Oder anders gefragt: Waren Sie nie ein Revoluzzer?

Ich habe Betriebswirtschaft studiert. Das ist nicht die Studienrichtung von Revolutionären. 1968 machte ich die Matura und ging dann für drei Jahre nach Lausanne, um zu studieren. Für uns in der Romandie waren die Unruhen in diesem Jahr ein grosses Thema, gerade der Mai 1968 mit den Revolten in Paris. Aber ich war und blieb immer bürgerlich.

Wie gross ist Ihr Einfluss als einer von 200 Nationalräten?

Das müssen Sie nicht mich fragen, sondern meine Kolleginnen und Kollegen im Rat. Aber ich bin jetzt seit 13 Jahren dabei; in dieser Zeit baut man sich schon ein Netz-

werk auf. Einfluss nimmt ein Politiker ja nicht nur im Nationalrat, sondern vor allem in den Kommissionen und im Kontakt mit der Verwaltung. Viele Probleme werden hinter den Kulissen gelöst. Ich habe ein paar Motionen durchgebracht, aber im Rat habe ich auch nur eine Stimme wie jeder und jede andere.

Gibt es etwas, auf das Sie in Ihrer Politikkarriere besonders stolz sind?

Ich bin stolz darauf, dass mich der Souverän im Kanton Freiburg viermal gewählt hat und zwar jedes Mal mit einem besseren Resultat. Bei meiner ersten Wahl 2003 hatte ich 15 000 Stimmen erhalten, zuletzt waren es fast 30 000. Offenbar schätzt und anerkennt das Stimmvolk meine Arbeit in Bern. Und stolz macht mich auch der Umstand, dass ich als erster Romand zum Präsidenten des Schweizerischen Gewerbeverbandes gewählt wurde.

Werfen wir einen Blick in die Kristallkugel: Welches sind die grössten Herausforderungen, die 2017 auf das Schweizer Gewerbe im Allgemeinen und das Autogewerbe im Besonderen zukommen werden?

Es gibt zwei Kernthemen, die uns über 2017 hinaus beschäftigen werden: die Altersvorsorge und die Energiepolitik. Für das Gewerbe und damit auch das Autogewerbe steht nächstes Jahr mit dem Nationalstrassen- und Agglomerationsfonds (NAF) eine wichtige Abstimmung an. Ich behaupte: Ohne die verlorene Milchkuh-Initiative hätten wir beim NAF keine so gute Vorlage hinbekommen. Sie entspricht zwar nicht zu 100 Prozent unseren Wünschen und Vorstellungen, aber es ist eine gute Vorlage, die genügend finanzielle Mittel in die richtigen Projekte leiten wird. <

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



«TAG DER SCHWEIZER GARAGISTEN» 2017

Seien Sie dabei!

Informieren Sie sich, hören Sie Christoph Blocher, Ulrich Giezendanner und Sébastien Buemi, treffen Sie Kollegen und lassen Sie sich kulinarisch verwöhnen. Am Dienstag, 17. Januar 2017, findet der «Tag der Schweizer Garagisten» statt. Verpassen Sie nicht, sich anzumelden!

Mario Borri, Redaktion



■ Relevante Informationen, beflügelnde Emotionen und gemütliches Beisammensein: Der Mix am «Tag der Schweizer Garagisten» ist einmalig. Am 17. Januar 2017 empfängt die grösste Fachtagung der Schweizer Autobranche AGVS-Mitglieder und Gäste, dieses Mal im Kursaal Bern. Das Tagungsthema: «Der Garagist: Unternehmer mit Zukunft».

Aufs Thema abgestimmt, hat der AGVS für die Tagung 2017 ein entsprechendes Programm zusammengestellt. Nach der traditionellen Begrüssung durch den Zentralpräsidenten Urs Wernli werden unter anderen Alt-Bundesrat Christoph Blocher, die Nationalrätin Doris Fiala, die Nationalräte Ulrich Giezendanner

und Jean-François Rime, die Automobilexperten Dr. Thomas Schiller und Prof. Willi Diez, Hotelier Ernst Wyrsh und der Formel-E-Weltmeister Sébastien Buemi über Unternehmergeist, künftige Herausforderungen, entsprechende Lösungsansätze und alternative Antriebe referieren und diskutieren.

Anschliessend können Sie den informativen und spannenden Tag beim exquisiten «Dîner des garagistes» ausklingen lassen. Übrigens: Der Veranstaltungsort – Kursaal Bern – wurde so gewählt, damit Romands und Deutschschweizer gleichermaßen gut anreisen können – sowohl mit dem ÖV als auch mit dem Auto. <

«Tag der Schweizer Garagisten» 2017: Das Programm

Der «Tag der Schweizer Garagisten» 2017 findet am 17. Januar im Kursaal Bern statt: Hier der grobe zeitliche Ablauf:

Eintreffen	ab 8.30 Uhr
Vormittagsprogramm mit Referaten	ab 9.30 Uhr
Lunch/Networking	ab 12 Uhr
Nachmittagsprogramm mit Referaten	ab 13.45 Uhr
Rahmenprogramm mit Fokus E-Rennautos	ab 16 Uhr
«Le dîner des garagistes»	ab 18 Uhr
Ende der Veranstaltung	ca. 20 Uhr

Mehr Informationen zum Event und die Möglichkeit sich anzumelden finden Sie unter www.agvs-upsa.ch/de/tagung2017



«Ich sage Ihnen, ein erfolgreicher Unternehmer muss bereit sein, mehr als alle anderen zu leisten.»

Ulrich Giezendanner, SVP-Nationalrat und Fuhrunternehmer



«Mein Ratschlag an die Tagungsteilnehmer: Vieles wird mit Emotion und Herzblut realisiert.»

Jürg Stahl, SVP-Nationalrat



«Es ist mein Ziel, dass am Abend nach der Tagung 50 Prozent der Zuhörer vor dem Einschlafen an meinen Vortrag denken.»

Ernst «Aschi» Wyrsh, WEF-Hotelier und Glücksbringer



«Wir bieten den Teilnehmern der AGVS-Tagung einen möglichst hohen, praktischen Nutzwert und konkrete Hilfestellung.»

Urs Wernli, AGVS-Zentralpräsident

Die Tagung wird unterstützt von:

Hauptsponsor



QUALITY 1

Shuttle-Sponsor



Co-Sponsoren



Das «Dîner des garagistes» wird unterstützt von:



Schweizer Partner für Fahrzeugdaten

Medienpartner:





#Autoberufe haben Zukunft 💪



autoberufe.ch

agvs-upsa.ch



AGVS | UPSA

Auto Gewerbe Verband Schweiz



Markus Aegerter (Leiter Branchenvertretung AGVS), Christoph Aebi (Direktor AutoScout24) und Wolfgang Schinagl (CEO auto-i-dat AG).



Urs Wernli (AGVS-Zentralpräsident) und Olivier Rihs (CEO Scout24-Gruppe Schweiz).



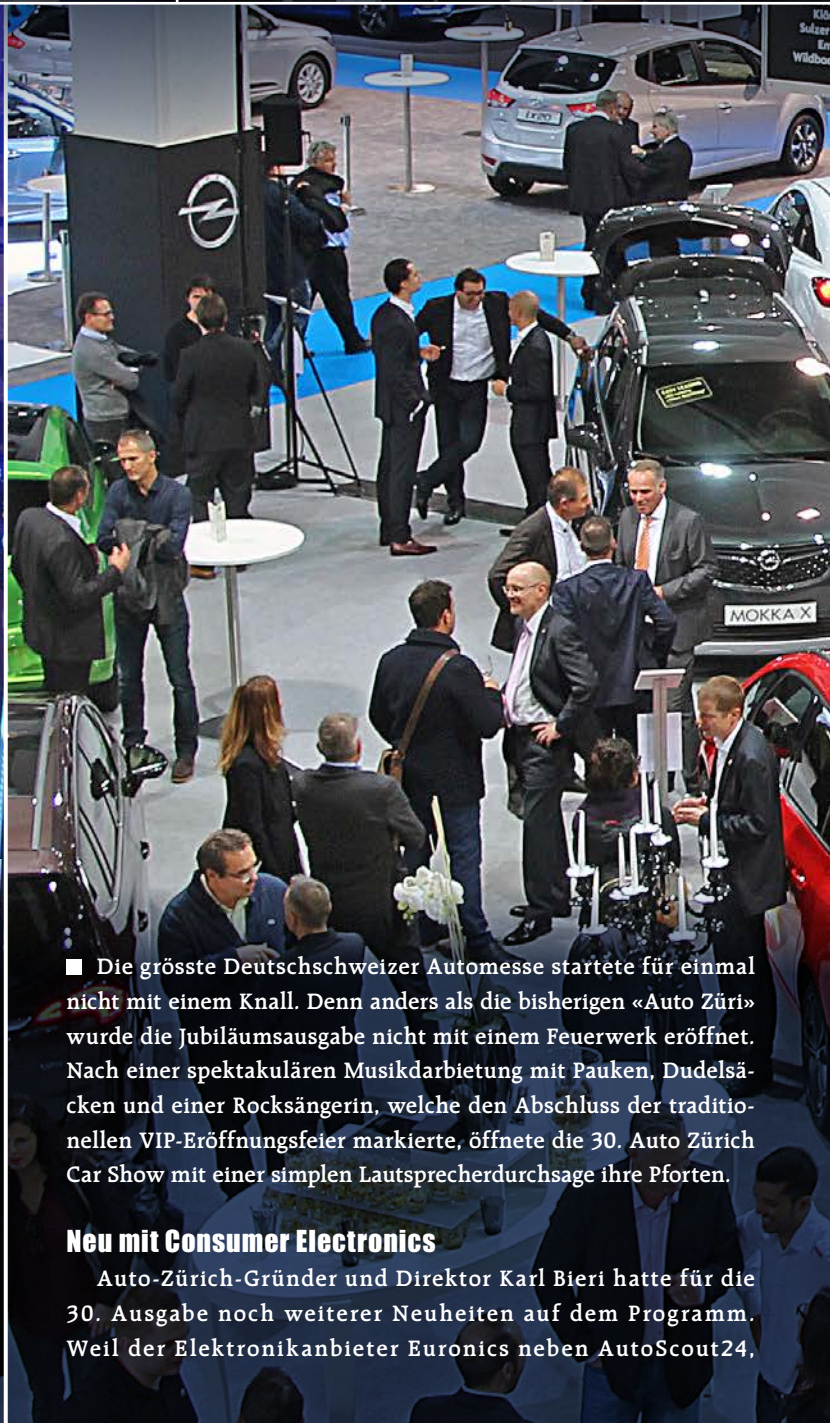
Giorgio Feitknecht (GL-Vorsitzender ESA, ab 1. Januar 2017), Dieter (Direktor Pirelli Schweiz), Charles Blättler (GL-Vorsitzender ESA, bis 2016) und Daniel Steinauer (Leiter Reifengeschäft ESA).



Auto Zürich Car Show 2016

Grossandrang zum Jubiläum

Vom 10. bis zum 13. November fand die Auto Zürich Car Show 2016 statt, in diesem Jahr bereits zum 30. Mal. Mehr als 60000 Eintritte zählten die Veranstalter und waren damit sehr zufrieden. Mario Borri, Redaktion



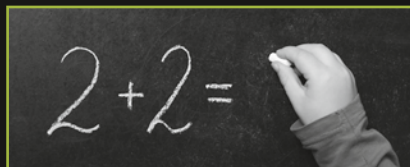
Die grösste Deutschschweizer Automesse startete für einmal nicht mit einem Knall. Denn anders als die bisherigen «Auto Züri» wurde die Jubiläumsausgabe nicht mit einem Feuerwerk eröffnet. Nach einer spektakulären Musikdarbietung mit Pauken, Dudelsäcken und einer Rocksängerin, welche den Abschluss der traditionellen VIP-Eröffnungsfier markierte, öffnete die 30. Auto Zürich Car Show mit einer simplen Lautsprecherdurchsage ihre Pforten.

Neu mit Consumer Electronics

Auto-Zürich-Gründer und Direktor Karl Bieri hatte für die 30. Ausgabe noch weitere Neuheiten auf dem Programm. Weil der Elektronikanbieter Euronics neben AutoScout24,

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

shop.fibag.ch





Jermann
31. Dezember



Max Welti (Ex-Sauber Formel 1) und Fritz Bosshard (Ex-Präsident AGVS Sektion Zürich).



Markus Hutter (Präsident ESA), André Hefti (Direktor Auto-Salon Genf) und François Launaz (Präsident auto-schweiz).



Karl Bieri (Gründer und Direktor Auto Zürich Car Show) und seine Ehefrau Doris mit Erich Wild (CEO Bank Now).



Bank Now, Erdgas/Biogas, TCS, usw. neuer Messepartner war, fand erstmals die Auto Trend Show zum Thema Consumer Electronics statt. Neben den neusten TV-Geräten, Spielkonsolen und Musikanlagen wurde dort auch die Verbindung von der digitalen zur realen Welt des Rennsports gezeigt – vom DTM-Fahrsimulator mit eigenem PC-Rennspiel zum Original Mercedes AMG EURONICS DTM-Rennfahrzeug der Saison 2016.

Gewohnter Messe-Mix

Ansonsten bot die Auto Zürich Car Show den gewohnten Mix aus Neuwagen-, Tuning-, Zubehör und Rennsportausstel-

lung. Insgesamt rund 600 Neufahrzeuge gab es in den sieben Messehallen zu bewundern, darunter Neuheiten, die einige Wochen zuvor am Auto-Salon von Paris Weltpremiere feierten.

Die Besucherzahlen zeigen, dass das Auto trotz immer stärkerem Verkehrsaufkommen und der vielzitierten Auto-Müdigkeit der Jungen immer noch ein Publikumsmagnet ist. Mit 60 455 Eintritten war die Auto Zürich 2016 eine der meistbesuchten überhaupt. <

www.agvs-ups.ch/de/node/21728

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

Intelligent bestellen.

WebShop von Fibag.



Fibag AG
Lischmatt 17
4624 Härkingen

AEC-Garagenbetrieb des Monats Oktober: Murg-Garage, Wängi TG

«Der AEC stärkt unser Image als Mobilitätsberater enorm»

Wenn zwei sich streiten, freut sich der Dritte: Während die Garage Raschle, Walenstadt SG, den bisherigen AEC-Dominator Garage Moderne, Bulle FR, (10 Titel in Folge) von der Spitze zu verdrängen versuchte, wurden beide von der Murg-Garage in Wängi TG überholt. Die Opel-Vertretung ist überraschend AEC-Garagenbetrieb des Monats Oktober. **Mario Borri**, Redaktion

■ Das Rennen um den Titel ging jedoch äusserst knapp aus, zumindest in absoluten Zahlen. Die Murg-Garage fertigte im Oktober 192 Autos mit dem AEC ab, die Garage Raschle in Walenstadt SG 189 und die Garage Moderne in Bulle FR 185. Mit einberechneter Mitarbeiter-Quote war die Entscheidung etwas deutlicher.

«Während unserer Räderwechselwoche haben wir bei jedem Auto auch den AutoEnergieCheck gemacht», verrät Betriebsleiter Christian Kohler das Erfolgsgeheimnis. Vermutlich werde die Murg-Garage deshalb in der AEC-Hitparade im November wieder unter «ferner liefen» verschwinden, meint Kohler.



Das Team der Murg-Garage mit dem Pappkameraden von Dario Cologna (v. r.): Christian Kohler, Albin Shala, Gökhan Dilsiz, Rado Gajic und Zvoni Krznic.

Verantwortung übernehmen

Das Abschneiden im Wettbewerb hat für die Thurgauer Opel-Vertretung aber nicht erste Priorität. Wichtiger ist Betriebsleiter Kohler, dass sie einen Beitrag zum Umweltschutz leisten: «Mit dem AEC nehmen wir Verantwortung wahr und tragen einen kleinen Teil dazu bei, dass weniger CO₂ ausgestossen wird.»

Christian Kohler und sein Team versuchen

natürlich, auch ihre Kunden für die Effizienz ihres Fahrzeugs zu sensibilisieren. «Wir waren überrascht, wie effizient viele unserer Kunden bereits vor dem AEC unterwegs waren. Der Punkt «Vermeiden/Ausladen von unnötigem Gepäck» war bei den meisten bereits erfüllt», erzählt der Betriebsleiter.

Kunden reagieren positiv

Dennoch reagierten die Kunden dankbar auf die zusätzlichen Tipps und die Optimierung ihres Wagens. Christian Kohler: «Der AutoEnergieCheck ist ein hervorragendes Kundenbindungsinstrument und stärkt das Garagisten-Image als Mobilitätsberater enorm.» <



Die Opel-Vertretung im thurgauischen Wängi, benannt nach dem gleichnamigen Flüsschen.

AEC-Garagist des Monats

Um dem AutoEnergieCheck (AEC) die verdiente Aufmerksamkeit zukommen zu lassen und den Wettbewerb unter den AEC-zertifizierten AGVS-Garagen zu fördern, kürt der AGVS die AEC-Garage des Monats. Die Auszeichnung erfolgt unter Berücksichtigung der Anzahl Mitarbeiter und durchgeführter Checks. Daraus wird mittels einer Formel die Quote berechnet. Der Garagist mit der höchsten Quote pro Monat erhält die Hälfte des Monatstotalts von allen Garagenbetrieben gemachten AEC als Betrag in Franken ausbezahlt. Die andere Hälfte wird im Verhältnis 3 zu 2 an den Zweit- und Drittplatzierten verteilt.

Infos: www.autoenergiecheck.ch

AEC-Herbstkampagne

Das sind die Wettbewerbsgewinner

■ Im «Blick»-Extra zum Thema AutoEnergieCheck vom 29. Oktober gab es auch einen Wettbewerb. Wir fragten, wie gross das Sparpotenzial dank dem AEC bei einem durchschnittlichen Auto pro Jahr ist. Die richtige Antwort lautet: 360 Franken. 431 «Blick»-Leser hatten die Frage richtig beantwortet und gewinnen nun einen von 26 attraktiven Preise.

Hauptpreis an Paul Abegglen

Den Hauptpreis, eine Trainingseinheit mit Langlauf-Olympiasieger und AEC-Botschafter Dario Bologna mit einer Übernachtung im Davoser Hotel Seehof für zwei Personen, gewinnt **Paul Abegglen aus Iseltwald BE**.

Ruth Lehner aus Biberstein AG gewinnt den zweiten Preis, eine Woche mit dem brandneuen Audi 2 fahren.

Den dritten Preis, einen Satz Pirellireifen, gewinnt **Bruno Hayoz aus Heitenried FR**.

Die Preise 4 bis 6, eine Einheit Panolin Leichtlaufmotorenöl, gewinnen **Heinz Rüber aus Weinfeld TG**, **Roman Biri aus Aarau** und **Rita Bruggmann aus Flawil SG**.

Roland Felber aus Römerswil LU, **Christina Brun aus Sursee LU**, **Paul Zimmermann aus Männedorf ZH**, **Valentin Luk aus Grösch GR**, **Roger Murpf aus Wiggen LU**, **Christiane Ruchet aus Massongex VS**, **Urs Wullschleger aus Pfaffnau LU**, **Marlies Töngi aus Niederwil AG**, **Mark Gion Peder aus Cazis GR** und **Brigitte Widmer aus Nussbaumen AG** gewinnen ein Sackmesser.

AEC-Schlüsselanhänger gewinnen **August Fischer aus Thalwil ZH**,

Kurt Kaeser aus Wangen SZ, **René Amrein aus Glis VS**, **Hans Lustenberger aus Inwil LU**, **Romy Reichmuth aus Steinerberg SZ**, **Michael Boss aus Zufikon AG**, **Gabriel Thévoz aus Ependes FR**, **Peter Gruber aus Neuhausen am Rheinfall SH**, **Erwin Weber aus Hinwil ZH** und **Rita Stöckli aus Ruswil LU**. Wir gratulieren allen Gewinnern.

«Blick»-Abo für AGVS-Mitglieder

Für die AGVS-Garagisten, die den «Blick» regelmässig lesen möchten, gibt es ein attraktives Angebot: ein halbes Jahr «Blick» lesen zum halben Preis. Achtung: Das Angebot ist auf 660 Abos limitiert. Mehr Informationen dazu und die Möglichkeit, ein Abo zu bestellen, finden Sie auf unserer Webseite agvs-ups.ch. <

AEC Wettbewerb Mitmachen und gewinnen!

So machen Sie mit!

Wie genau ist das Sparpotenzial dank dem AEC bei einem durchschnittlichen Auto pro Jahr? A: 360 Franken. B: 500 Franken.

Per Telefon: Rufen Sie die Hotline 0202 390 540 (1.50 Fr./Anruf ab Festnetz) und folgen Sie den Anweisungen.

Per SMS: Senden Sie ein SMS mit dem Keyword AEC2 an 46131 vom Breilm Lönggubachstrassen 1000 Brem Hornen (bei Abo) an 330 (1.50 Fr./SMS).

Per Mail: Senden Sie Ihre Antwortgleich online über den Web-Shop <http://www.agvs.ch/AGV2905> (Schlüsselanhänger).

Die Marke der AGVS-Informationen (Dienstag, 6. November 2016, 14 Uhr)

1. Preis: Dario Bologna lädt Sie im Sommer/Herbst 2017 mit Begleitung nach Davos ein, wo Sie zusammen mit dem Top-Athleten einen halben Tag eine Trainingseinheit absolvieren. Inbegriffen im Preis ist eine Nacht im Hotel Seehof in Davos (ab 1. Dezember mit 5-Sterne-Service).

2. bis 6. Preis: Die Marke eine Einheit Panolin Leichtlaufmotorenöl im Wert von 360 Franken.

7. bis 16. Preis: 10 AEC-Schlüsselanhänger.

17. bis 26. Preis: 10 AEC-Schlüsselanhänger.

Die weiteren Preise

2. Preis: Fahren Sie eine Woche lang gratis den brandneuen Audi Q2.

3. Preis: Ein Satz Pirelli Leichtlaufreifen im Wert von 1500 Franken.

4. bis 6. Preis: Die Marke eine Einheit Panolin Leichtlaufmotorenöl im Wert von 360 Franken.

7. bis 16. Preis: 10 AEC-Schlüsselanhänger.

17. bis 26. Preis: 10 AEC-Schlüsselanhänger.

Die Marke der AGVS-Informationen (Dienstag, 6. November 2016, 14 Uhr)

Die Neue Formel Car Care

Maximale Power mit unserer neuen Premium-Linie

www.facebook.com/ChristCarwashShop

Christ
CAR CARE

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

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

Twin Foam Hybrid-schaum

Blastet Hydrophobes Shampoo

Protect Shine Nano-Glanzpolitur

Premium Dry High-Level Trockner

Alpine Wax 2 in 1 Konservierer

Urs Wernli zum Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds (NAF)

«Die NAF-Abstimmung müssen

Nach der Milchkuh ist vor dem NAF. Zum zweiten Mal innert acht Monaten muss das Schweizer Stimmvolk einen Grundsatz-Entscheid zur Finanzierung der Strasseninfrastruktur fällen. Es geht um viel, sagt AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli. Sandro Compagno, Redaktion



Stau zäme: Jährlich staut sich der motorisierte Strassenverkehr auf Schweizer Autobahnen während mehr als 20 000 Stunden.

■ **Herr Wernli, am 12. Februar stimmen wir über den Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds ab. Warum ist der NAF so wichtig?**

Urs Wernli: Es geht um nichts weniger als die Zukunft unserer Verkehrsinfrastruktur. Der Verkehr auf unseren Nationalstrassen hat sich seit 1990 verdoppelt. Pro Jahr stehen wir allein auf Schweizer Autobahnen mehr als 20 000 Stunden im Stau – und zwar nicht nur als Ausflügler und Ferienreisende am Gotthard, sondern betroffen sind Handwerker, Spediteure, Manager... Für viele KMU ist es verheerend, wenn ihre Mitarbeitenden ständig im Verkehr blockiert sind. Staus sind nicht nur nervig, sondern auch teuer: Der volkswirtschaftliche Schaden durch diese Staus beträgt rund 1,6 Milliarden Franken!

Erst vor einem halben Jahr haben wir über die Initiative für eine faire Verkehrsfinanzierung, die sogenannte Milchkuh-Initiative, abgestimmt, jetzt kommt der NAF. Das sieht nach einer Zwängerei aus.

Ist es nicht, im Gegenteil! Dass die Milchkuh-Initiative und der NAF so nah aufeinander folgen, zeigt vor allem die Dringlichkeit des Problems. Ausserdem ist die NAF-Vorlage die Antwort des Bundesrats auf die Milchkuh-Initiative. Wir müssen die Finanzierung unserer Infrastruktur auf eine neue Basis stellen. Mehr Verkehr bedeutet nicht nur mehr Stau, es bedeutet auch eine grössere Belastung für die Strassen und folglich einen höheren Investitionsbedarf für die Instandhaltung und Sanierung. Und dort, wo der Problemdruck am grössten ist, sollen die Kapazitäten auch erweitert werden dürfen.

Linke und grüne Politiker sprechen von einem «Raubzug auf die Bundeskasse»...

Dem widerspreche ich vehement. Der NAF ist eine sehr ausgewogene Vorlage, der die Planungs- und Realisierungssicherheit im Nationalstrassenbau erhöht und mehr Transparenz bringt. Und der NAF stellt sicher, dass in Zukunft genügend Geld in Betrieb, Unterhalt und Ausbau der Nationalstrassen sowie in den Agglomerationsverkehr investiert werden kann. Von einem Raubzug kann nicht die Rede sein.

Welche Argumente setzen Sie dagegen?

Nochmal: Der NAF ist ausgewogen und er wird praktisch ausschliesslich von den Automobilistinnen und Automobilisten bezahlt. Der Mineralölsteuerzuschlag soll moderat um 4 Rappen pro Liter erhöht

wir unbedingt gewinnen»

werden. Zusätzlich soll die Automobilsteuer zweckgebunden für Strassenbelange eingesetzt werden; bis heute fliesst diese Steuer in den allgemeinen Bundeshaushalt.

Noch 2014 war von einer Erhöhung des Mineralölsteuerzuschlages um 12 bis 15 Rappen die Rede. Warum jetzt nur noch 4 Rappen?

Im Februar 2014 zeigte der Bundesrat auf, wie eine Erhöhung ausfallen müsste, um die Finanzierungslücke auf sehr lange Frist zu schliessen und die Finanzierung aller geplanten Projekte sicherzustellen. Prognosen sind eine schwierige Sache – vor allem, wenn sie die Zukunft betreffen, soll schon Mark Twain gespottet haben. Daran hat sich der Bundesrat nun erinnert. Er will kein Geld auf Vorrat beschaffen und setzt auf ein schrittweises Vorgehen. Darum diese 4 Rappen. Und wir dürfen eines nicht vergessen: Der Mineralölsteuerzuschlag ist

seit 1974 gleich, die Mineralölsteuer seit 1993. Ich denke, hier gibt es sicher etwas Spielraum.

Riskieren wir im Abstimmungskampf wie bei der Milchkuh-Initiative wieder einer Allianz aus links und grün zu unterliegen?

Ich hoffe nicht. Die Milchkuh-Initiative wurde in ländlichen Regionen und Randgebieten abgelehnt, weil man dort Einsparungen befürchtete. Dieses Szenario sollte beim NAF nicht eintreffen.

Warum nicht?

400 Kilometer Kantonsstrassen werden ins Nationalstrassennetz aufgenommen.

Das entlastet die Kantone finanziell. Verkehrsgeplagte Dörfer entlang wichtiger Routen werden davon profitieren, gerade in ländlichen Regionen und im Berggebiet. In den Agglomerationen werden auch Tram- und Busprojekte mitfinanziert. Entlastungsstrassen und der Langsamverkehr. Ich wehre mich dagegen, einen Widerspruch zwischen Strasse und Schiene zu konstruieren, es braucht beide Verkehrsträger. Vom NAF haben alle etwas. Und genau darum müssen wir diese Abstimmung gewinnen. <



«Der NAF ist eine ausgewogene Vorlage»: AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli.

Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds – darum geht es

rs. Analog zum heute bereits bestehenden Verfassungsartikel FABI (Finanzierung und Ausbau der Bahninfrastruktur) mit einem unbefristeten Fonds für den öffentlichen Verkehr soll auch für die Finanzierung des Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs ein unbefristeter Fonds geschaffen werden, eben dieser NAF (Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds).

Finanziert wird der NAF aus der Automobilsteuer, dem Mineralölsteuerzuschlag, 10 Prozent der Mineralölsteuer, den Einnahmen aus der Autobahnvignette sowie ab 2020 aus einer Abgabe auf Elektroautos. Zudem soll der Mineralölsteuerzuschlag um 4 Rappen pro Liter erhöht werden.

Ausserdem beteiligen sich die Kantone mit gut 60 Millionen Franken pro Jahr an der NAF-Finanzierung.

Nachdem die Milchkuh-Initiative in der Abstimmung vom 5. Juni 2016 abgelehnt wurde, folgt der Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrsfonds als zweite Chance. Da es sich beim NAF um einen Verfassungsartikel handelt, ist er Volk und Ständen zur Abstimmung vorzulegen. Die eidgenössische Abstimmung ist auf den 12. Februar 2017 angesetzt. Der NAF hat den Vorteil, dass er Nachhaltigkeit und Planungssicherheit ermöglicht. Mit dem Einbezug des Netzbeschlusses 2012 sowie dem Konzept für das Strategische

Entwicklungsprogramm (STEP) Nationalstrasse besteht die Aussicht, dass der Planungs- und Investitionsstau bei der Engpassbeseitigung endlich behoben werden kann.

Dabei muss man sich bewusst sein, dass noch grosse Bau- und Ausbauprojekte auf der Strasse zu erledigen sind, die zusammen mit dem stetig steigenden Unterhalt enorme Mittel beanspruchen. Es ist daher anzunehmen, dass früher oder später weitere Steuererhöhungen folgen werden. Zu denken ist beispielsweise an die E-Vignette, die sicher kommt und Autofahren teurer macht, oder an eine weitere Heraufsetzung der Treibstoffpreise.

Unternehmenssteuerreform III

Den Schwung mitnehmen

Am 12. Februar 2017 stehen gleich zwei für das Autogewerbe wichtige Vorlagen zur Abstimmung. Neben dem Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds können die Schweizer Garagisten auch von der Unternehmenssteuerreform III profitieren.

Dr. Raoul Studer, Redaktion

Zum Wohle unserer Wirtschaft und zum Wohl des Autogewerbes. Am 12. Februar 2017 gilt: Ja zum NAF und Ja zur USR III.

■ 2016 war ein gutes Jahr für den motorisierten Privatverkehr. Zunächst sagten Volk und Stände Ja zur Sanierung des Gotthard-Tunnels mit einer zweiten Röhre zwischen Göschenen und Airolo. Der AGVS unterstützte diese Vorlage. Der zweite Tunnel macht den Gotthard sicherer, eine Kapazitätserweiterung ist nicht geplant.

Auch im Abstimmungskampf gegen die schädliche Eidgenössische Volksinitiative «Für eine nachhaltige und ressourceneffiziente Wirtschaft» stand der AGVS auf der Seite der Gewinner. Nur 36,6 Prozent der Stimmenden votierten für die sogenannte «grüne Wirtschaft».

Weniger erfolgreich war die Autobranche einzig bei der Initiative für eine faire Verteilung der Strassengelder (Milchkuh-Initiative), wo es dem AGVS und seinen Partnern nicht gelang, ihre Argumente verständlich zu machen. Trotzdem war diese Initiative nicht völlig ergebnislos; sie wirkte sich positiv auf die Ausgestaltung des Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds (NAF) aus. Der NAF wird Volk und Ständen am 12. Februar zur Abstimmung vorgelegt (siehe Seiten 18/19), gleichzeitig mit der Unternehmenssteuerreform (USR) III.

Antwort auf internationalen Druck

Die Schweiz steht wegen ihrer kantonalen Steuerregime für Holdinggesellschaften, gemischte Gesellschaften und Verwaltungsgesellschaften seit mehreren Jahren international unter

Druck. Aufgrund der Entwicklungen innerhalb der EU und auf der Ebene der OECD ist eine Reform der Unternehmensbesteuerung unvermeidbar. Im Rahmen der USR III ist geplant, die kantonalen Steuerregime abzuschaffen und durch neue, wettbewerbsfähige und international akzeptierte Massnahmen zu ersetzen. Nachdem die beiden Räte der Unternehmenssteuerreform III in der Schlussabstimmung zugestimmt hatten, regte sich aus linken Kreisen Widerstand. Die Sozialdemokratische Partei (SP) ergriff das Referendum; unterstützt wird sie dabei unter anderen von den Grünen und dem Gewerkschaftsbund. Die SP fürchtet allein beim Bund Steuerausfälle von 1,3 Mia. Franken pro Jahr. Der gleiche Betrag fehle auch bei Kantonen, Städten und Gemeinden. Neben der SP widersetzt sich auch die Konferenz der städtischen Finanzdirektoren der USR III in der jetzigen Form. Sie hat keine Abstimmungsparole beschlossen, stellt aber fest, dass die jetzige Vorlage unausgewogen und überladen sei. Auch befürchtet sie grosse Einnahmeausfälle. Der schweizerische Städteverband, der über der städtischen Finanzdirektorenkonferenz steht, hat Stimmfreigabe beschlossen. Die Konferenz der kantonalen Finanzdirektorinnen und Finanzdirektoren unterstützt dagegen die USR III.

Für den Garagisten dürfte sich die Reform positiv auswirken, sind doch die Kantone bestrebt, den Gewinnsteuersatz markant zu reduzieren. Der Kanton Waadt hat es schon getan, weitere beabsichtigen, es zu tun. <

Swisscom «Mobiles Büro»

Einmal Büro zum Mitnehmen, bitte

Ausserhalb des Büros kurzfristige Anpassung an der Kundenpräsentation vornehmen? Anrufe mit der Festnetznummer vom Smartphone aus tätigen? Die Digitalisierung macht's möglich. **Swisscom**

■ Flexibel arbeiten – also unabhängig von einem bestimmten Ort oder fixen Uhrzeiten – bringt entscheidende Vorteile im Geschäftsleben. Kundenanfragen können professionell von unterwegs beantwortet und Anpassungen an einem Dokument gleich beim Kunden oder Partner vor Ort vorgenommen werden. Es ist nicht mehr notwendig, dafür extra in das Büro zurückzufahren. Möglich wird diese flexible Arbeitsweise dank modernen Technologien – etwa einem mobilen Internetzugang, einer Business Telefonie App oder einer Datenablage für das Team in der Cloud.

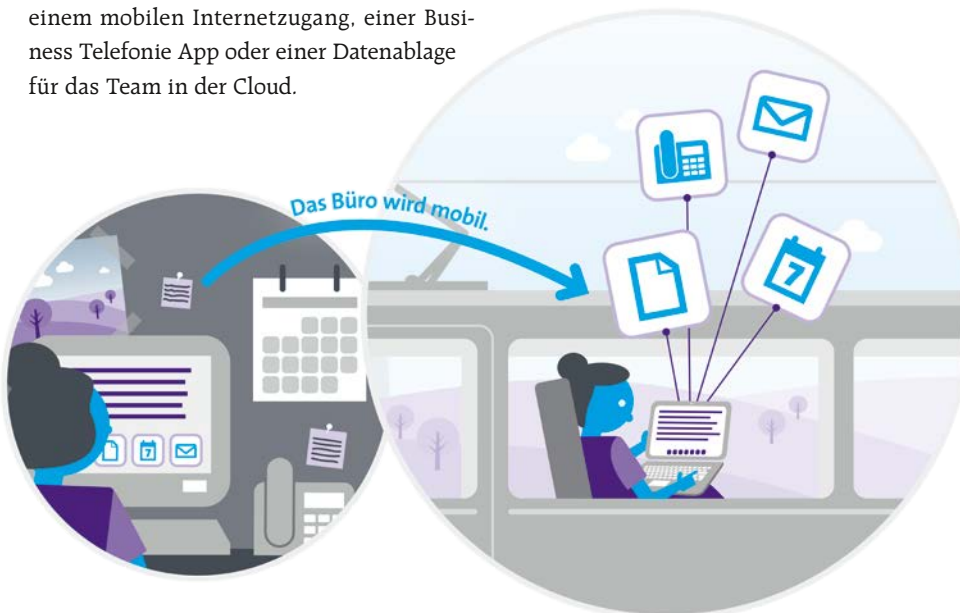
Festnetz immer dabei

Im Geschäftsleben ist das Festnetztelefon das zentrale Kommunikationsmittel. Mit der IP-Telefonie wird das Festnetz flexibel. Das bedeutet, dass die Festnetznummer nicht mehr an das Telefon auf dem Bürotisch gebunden ist. Dank einer speziellen Business Telefonie App respektive einem PC Client können Anrufumleitungen ganz einfach verwaltet und Telefonate mit der Fest-

netznummer direkt von Smartphone und Laptop aus geführt werden – ganz egal, wo man gerade ist.

Einfach zusammenarbeiten

Auch eine digitale Dokumentenablage in der Cloud gehört zu einer flexiblen Arbeitsweise dazu. Denn alle Teammitglieder haben damit stets Zugriff auf ihre Dokumente und können diese gemeinsam bearbeiten. Es wird überflüssig, vor dem Kundenbesuch noch rasch etwas auszudrucken oder auf den Laptop zu laden: Dank mobilem Internet steht die Ablage auch unterwegs zur Verfügung. Sie ist immer auf dem neuesten Stand und die Daten liegen verschlüsselt im hochsicheren Rechenzentrum des Cloud-Anbieters. <



Die Schweiz spricht IP

Swisscom plant bis Ende 2017, alle auf der herkömmlichen Festnetztechnologie basierenden Dienste auf die zukunftsorientierte IP-Technologie überzuführen. Ab 2018 wird die alte Telefonie-Infrastruktur gestaffelt ausser Betrieb genommen. Kunden, die zu diesem Zeitpunkt noch nicht auf ein IP-Produkt umgestellt haben, werden von Swisscom dabei begleitet.

www.swisscom.ch/digital

SCHNELLER ZUM ZIEL?

AutoScout24 – Ihr digitaler Partner
Jetzt mit über 30'000 Neuwagen

AUTO
SCOUT 24

ESA

SafePneu – die kostenlose Zusatzgarantie für Reifen

■ Seit gut einem Jahr bietet die ESA als Nummer 1 für Reifen in der Schweiz die kostenlose Zusatzgarantie für Reifen «Safe Pneu» an – mit Erfolg! Mit dieser Zusatzgarantie kann der Garagist die Reifen seines Kunden bei Schäden durch Scherben, Nägel und Anfahrverletzungen an Randsteinen während zwei Jahren ab Kaufdatum absichern. Dadurch bietet er seinem Kunden gratis einen weiteren Vorteil für den Einkauf beim Schweizer Garagisten.

Die Zusatzgarantie kann der Garagist ganz einfach im ESA-eShop abschliessen. Mit nur einem Klick gelangt er auf die Anmeldeseite, ergänzt dort die vorhandenen Angaben und schliesst mit einem weiteren Klick die Zusatzgarantie ab.

«SafePneu deckt das Bedürfnis nach Sicherheit ab, welches für viele Automobilisten hohe Priorität hat. Zusätzlich bieten wir dem Schweizer Garagisten ein weiteres wichtiges Instrument im Reifenverkauf», erklärt Daniel Steinauer, Mitglied der Geschäftsleitung der ESA und Bereichsleiter Reifen. «Die erweiterte Garantie gilt für ESA-Tecar-Reifen, aber auch für alle übrigen Reifen aus dem Standardsortiment, welche in der ESA erhältlich sind.»

Weitere Informationen rund um die erweiterte Reifengarantie SafePneu finden Sie unter esa.ch/safepneu. <



SafePneu
by ESA

Die Post: 360-Grad-DM

Überholspur statt Pannestreifen: Beim Verkauf den Turbo zünden



Mehr Zeit für die Kunden: Dank der 360-Grad-Beratung der Post brauchen sich Garagen nicht mehr um ihre Werbung zu kümmern.

■ Wie viele Autos eine Garage verkauft, hängt stark von ihrer Werbung ab. Die 360-Grad-Beratung der Schweizerischen Post sorgt dafür, dass sich jeder Werbefranken lohnt.

Die attraktivsten Neuheiten im Showroom nützen wenig, wenn die Kunden nicht vorbeikommen. Direct Marketing ändert das: Originelle Werbebriefe fallen auf und wecken Interesse – zum Beispiel für die nächste Ausstellung. Damit sich Garagen bei der Werbung um nichts zu kümmern brauchen und mehr Zeit für die Kunden haben, gibt es die 360-Grad-Beratung der Post. Deren Spezialisten entwickeln für jedes Unternehmen individuelle Kampagnen und übernehmen alle Aufgaben: Analyse, Planung, Umsetzung, Nachbearbeitung und Erfolgskontrolle. Die 360-Grad-Beratung richtet sich speziell an KMU und stellt sicher, dass auch ein kleines Werbebudget eine grosse Wirkung erzielt. Infos finden Sie unter: www.post.ch/dms. <

Adressqualität online überprüfen

Mit «Adresspflege Online» macht es die Post den KMU leicht, ihre Kundenadressen in Windeseile zu aktualisieren. Sie laden einfach den vorhandenen Adressstamm als Datei hoch. Die Post meldet kostenlos zurück, wie viele Adressen nicht korrekt sind, und liefert auf Wunsch gleich die korrigierten Adressen.
www.post.ch/adresspflege

Neues Schulungsangebot für optimale Fortbildung

Stieger Academy: Kursprogramm 2017

■ **PR.** Für das neue Jahr haben die Trainer der Stieger Academy spezielle Schulungsthemen zusammengestellt, die für die tägliche Arbeit mit den IT-Lösungen von Stieger Software besonders hilfreich und relevant sind.

Wer einen der Kurse an der Stieger Academy besucht, eignet sich damit wertvolles Wissen an, das einen im Berufsalltag garantiert weiter bringt. Denn ein besseres Verständnis und gesichertes Know-how hilft allen Kursteilnehmenden, noch professioneller und produktiver mit den Anwendungen von Stieger umzugehen.

«EUROPLUS Auftragsbearbeitung – Splitten ja, aber richtig»

Dieser Kurs ist einer der Neuheiten im Schulungsprogramm 2017 und richtet sich an Teilnehmende, die Anwenderkenntnisse in EUROPLUS besitzen und die Möglichkeiten der Rechnungsstellung ausreizen möchten. Denn das Auftrags-Splitting bietet sehr viele Mög-

lichkeiten, die man hier erlernen und einsetzen kann. Der Nutzen: Die transparente Darstellung und Aufteilung der Werkstattrechnung bringt weniger Rückfragen, besseres Rechnungsverständnis und dadurch eine höhere Effizienz.

«Beliebter xDrive Kombikurs: Fibu Einführung und Rechnungswesen»

Vormittags erklärt Trainer Heiko Röttger anschaulich und leicht verständlich, wie die Kursteilnehmenden die wichtigsten Fachbegriffe des Rechnungswesens kennen und verstehen lernen sowie grundlegende Arbeiten in der Finanzbuchhaltung durchführen können. Am Nachmittag desselben Schulungstages hilft er ihnen dann dabei, die Zusammenhänge des Rechnungswesens in xDrive besser kennenzulernen, sodass sie viele regelmässige Arbeiten selbständig durchführen und etwaige Probleme erkennen und lösen können. Mit der Belegung des Kombikurses kann man also auf einen Schlag Wissen über ein kompaktes Themenfeld erwerben.

«Jahresendseminare xDrive und EUROPLUS Stieger Finance»

Die beiden Jahresendseminare sind schon seit langem fester Bestandteil des Schulungsprogramms der Stieger Academy und werden entsprechend gerne besucht. Die Kurse richten sich je speziell an xDrive bzw. EUROPLUS Anwender. Wer in seinem Betrieb für den Jahresabschluss verantwortlich ist, ist in diesem Kurs genau richtig. Denn hier erlernt man die notwendigen Kenntnisse und Zusammenhänge, um einen perfekten Jahresabschluss durchführen zu können. <

Stieger Academy

Wer mehr über die Kurse 2017 der Stieger Academy wissen möchte oder sich bereits jetzt schon das neue Kursprogramm bestellen will: Stephan Rissi, Tel. 071 858 50 80. www.stieger.academy



INFO

Der Kunde im Mittelpunkt!

Part of EUROTAXGLASS'S GROUP

EurotaxSalesManager

Eurotax Lösungen für Händler.



EurotaxSalesManager

Intuitiv. Umfassend. Flexibel.

EurotaxSalesManager ist eine zukunftsorientierte, bedienerfreundliche Online-Applikation, die schnell und einfach Kontakte, Fahrzeugofferten, Probefahrten erstellt und verwaltet. Die übersichtliche Bedienung unterstützt Sie in der Bewirtschaftung Ihres Fahrzeugparks und stellt den Export zu den Fahrzeugbörsen sicher. www.eurotaxpro.ch/esm

EUROTAX

Die Mobilität von morgen

Bereits in einem Monat beginnt das neue Jahr. Rund um die Mobilität werden neue Trends aufkommen und bestehende weiter vorangetrieben. Als Online-Marktplatz nimmt AutoScout24 in dieser Entwicklung seine Rolle als digitaler Partner der Autobranche wahr.

Das Kundenverhalten von morgen wird noch dynamischer. Die Aufgabe des Garagisten und Händlers besteht darin, mit der Entwicklung mitzugehen und das Portfolio den Kundenbedürfnissen anzupassen. Bereits heute wird jedes achte Auto online gesucht und konfiguriert. AutoScout24 bietet dazu neben dem Marktplatz auch den Neuwagenbereich an. Das gewünschte Fahrzeug wird digital nach den eigenen Wünschen des Kunden zusammengestellt. Erst danach folgt der Schritt zum Händler in der Nähe, um beispielsweise eine Testfahrt zu vereinbaren oder den Verkauf abzuschließen.

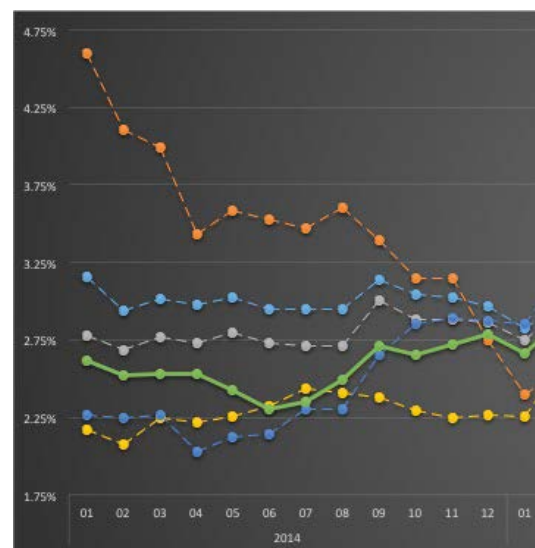
Neue Mobilitätstypen

Arthur D. Little beschreibt in seiner Studie «Zukunft der Mobilität 2020» sieben Mobilitätstypen. Jeder dieser Typen wird als eigenständiges Individuum mit eigenen Ansprüchen an

die Mobilität skizziert. Der Stellenwert des Autos sowie die Bedürfnisse, die man daran stellt, werden über diese Mobilitätstypen definiert und kategorisiert.

1. Greenovator
2. Family Cruiser
3. Silver Driver
4. High-frequency Commuter
5. Global Jet Setter
6. Sensation Seeker
7. Low End User

So gehören beispielsweise die nachhaltigen Antriebe heute zu den wichtigsten Anforderungen an ein neues Auto. Tendenz steigend, wie der Anstieg auf Autoscout24 in den letzten drei Jahren zeigt. Vermehrt werden Fahrzeuge mit alternativen Antrieben auf der Online-Plattform ausgeschrieben (siehe Darstellung rechts). Dieser Trend der alternativen Antriebstechnologien



wird uns sicherlich auch noch im 2017 begleiten.

Car-sharing im Trend

Ein weiterer Trend, der sich in den letzten Jahren ebenfalls stark entwickelt hat, ist



Car-sharing. Die Angebote an «geteilter Mobilität» haben sich mittlerweile verdreifacht. Firmen wie UBER, sharoo und Mobility machten es vor. Auch sind diverse Autohersteller bereits mit eigenem Car-sharing-Dienst auf dem

Markt. Dies zeigt, dass sich das Car-sharing auch ausserhalb von Familien etabliert hat und einem vorhandenen Bedürfnis entspricht. Die Autobranche sollte dieses Kundenverhalten als Chance wahrnehmen und ihr Angebot

entsprechend ausrichten.

Kundenbedürfnisse in den Vordergrund stellen

Der Margendruck gehört nach wie vor zum grössten Problem in der Schweizer Autobranche. Dies wird sich auch im nächsten Jahr nicht ändern. Gerade deshalb ist es wichtig, als Mobilitätsberater von morgen individuell auf die Kundenbedürfnisse einzugehen, um sich so von der Masse abheben zu können. AutoScout24 unterstützt seine Kunden mit massgeschneiderten Angeboten dabei. Ein Beispiel: Mit dem Homepage Customer Interface (kurz HCI) kann das Neuwagenangebot ganz einfach auf der eigenen Website integriert werden. Auf diese Weise spricht man den zukünftigen Kunden direkt dort an, wo er heutzutage nach Neuwagen sucht – nämlich online.

AUTO
SCOUT24

Fahrwerk

Kampf der Masse

Die starre Achskonstruktion von Lastwagen weist eine grosse ungefederte Masse auf. Einerseits ist das für den Fahrkomfort schlecht, andererseits schadet es dem Strassenbelag. Einzelradaufhängungen an der Vorderachse können diese Nachteile mindern und weitere Vorteile bieten. Harry Pfister, auto&wissen

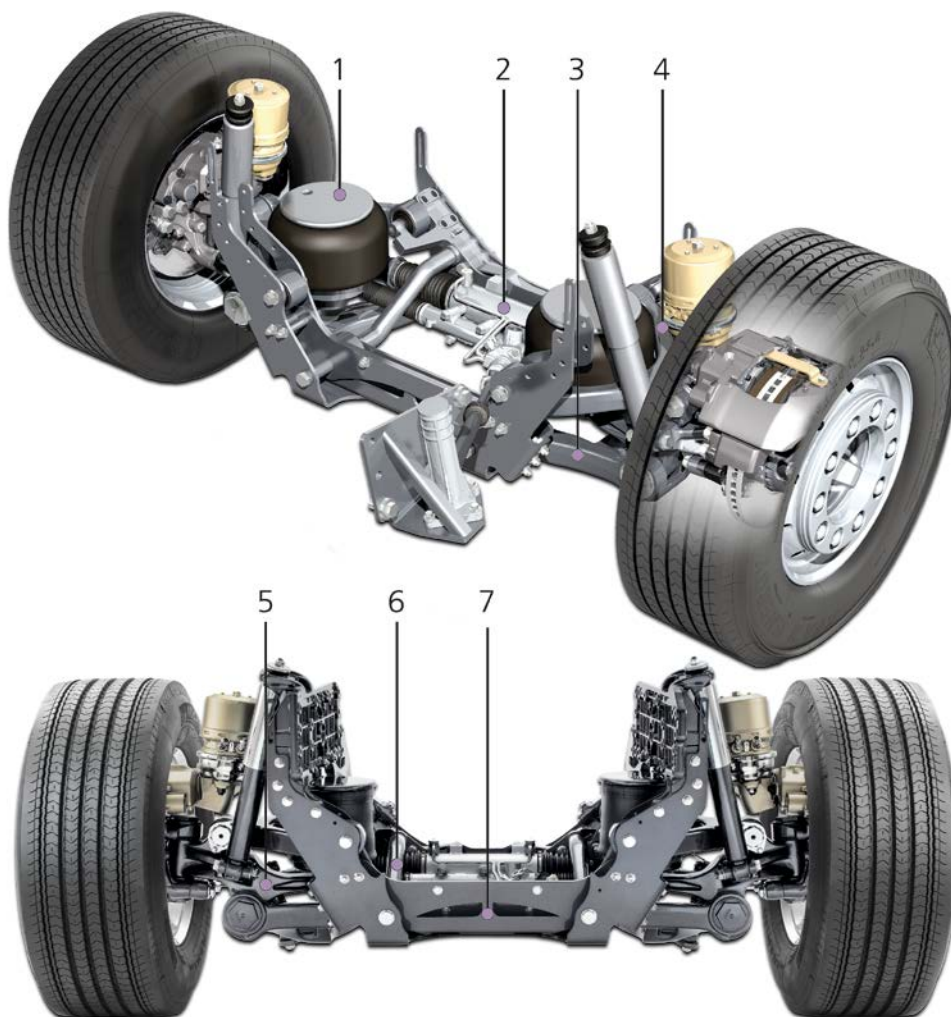


Bild 1. Beim Volvo Truck kommt die Einzelradaufhängung zum ersten Mal bei Nutzfahrzeugen in Serie zum Einsatz. 1 Luftbalg, 2 Hydraulische Zahnstangen-Servolenkung, 3 Dreiecksquerlenker unten, 4 Dreiecksquerlenker oben, 5 Achsschenkelträger, 6 Streben, 7 Querträger.

Der grösste Teil der heutigen Nutzfahrzeuge sind auf einem Leiterraum und starren Achsen aufgebaut, die entweder mit Luft- oder Blattfedern ausgestattet sind. Die Masse dieser Konstruktionen ist sehr gross. Aus wirtschaftlichen Überlegungen wird permanent versucht, Gewicht (physikalisch richtig ist Masse) einzusparen, um dadurch das Zuladungsgewicht zu erhöhen. Ebenfalls wird dem Fahrzeuglenker vermehrt Komfort geboten. So sollen beispielsweise das Fahr-

Lenk- und Bremsverhalten immer mehr dem eines Personewagens gleichen.

Die starren Vorderachsen haben eine grosse ungefederte Masse und beim Überfahren von einseitigen Unebenheiten beeinflussen sich die Räder gegenseitig. Ein zentraler Punkt ist ebenfalls der grosse Platzbedarf von starren Achskonstruktionen.

Ungefederte Masse

Mit der Einzelradaufhängung wird die

ungefederte Masse um circa 10 Prozent gegenüber der Starrachse reduziert. Grundsätzlich ist die Federung umso besser und der Fahrkomfort umso höher, je kleiner die ungefederte Masse im Verhältnis zur gefederten Masse des Fahrzeugs ist.

Jedes Rad kann unabhängig von demjenigen der anderen Seite besser einfedern und bei Vertikalbewegungen treten geringere Beschleunigungskräfte auf. Infolgedessen werden die dynamischen Radlastschwankungen vermindert und der Strassenbelag weniger belastet. Positiv wirkt sich dieses verbesserte Fahrverhalten ebenfalls auf die Insassen und die Zuladung aus, die weniger «durchgeschüttelt» werden.

Mit der Achskinematik wird bei der Einzelradaufhängung darauf geachtet, dass beim Einfedern ein negativer und beim Ausfedern ein positiver Sturz entsteht. Ändert sich insbesondere die Spurweite beim Einfedern nur wenig, radiert der Reifen weniger auf der Fahrbahn und der Reifenverschleiss ist geringer. Um diese Ziele zu erreichen, wird üblicherweise der obere Querlenker gegenüber dem unteren kürzer ausgeführt.

Individual Front Suspension

Beim Volvo FH-Truck ist die so genannte Individual Front Suspension (IFS) an einem aus zwei U-förmigen Querträgern bestehenden Hilfsrahmen angebaut (Bild 1; Position 7). Die Dreiecksquerlenker (3 und 4) sind an diesen beiden Querträgern sowie an den Achsschenkelträgern (5) befestigt. Mit dem Unterrahmen sind das Lenkgetriebe und der Querstabilisator verbunden. Die beiden Streben (6) zwischen den Querträgern dienen zur Verstärkung des Unterrahmens.

Für die Federung und die Niveauregulierung kommen Luftfederbälge zur Anwendung. Die Luftbälge sind unten mit dem Achsschenkelträger und oben mit dem Rahmen verbunden. Die Schwingungsdämpfer sind am Achsschenkelträger und an der Rahmenhalterung befestigt.

Wird der Unterrahmen der Einzelradauf-

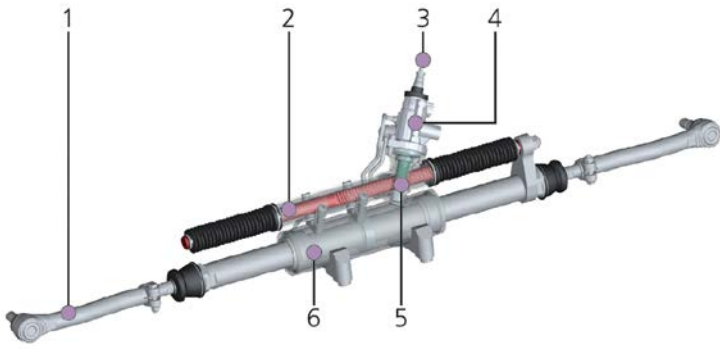


Bild 2. 1 Spurstange, 2 Mechanisches Lenkgetriebe, 3 Drehstab, 4 Ventilbereich mit Drehschieber, 5 Antriebsritzel, 6 Hydraulischer Lenkzylinder.

hängung abgesenkt, kann die Ölwanne des Motors entfernt werden, ohne jegliche Bauteile der Lenkung oder Radaufhängung demontieren zu müssen. Aber Achtung: Weil ein erhebliches Gewicht auf der IFS lastet, muss diese vor dem Entfernen der Schrauben mit einer hierfür eigens vorgesehenen Vorrichtung gesichert werden.

Bei einer Einzelradaufhängung ist die Einhaltung der korrekten Lenkgeometriewerte nun auch beim Lastwagen wichtiger denn je. Weil sich die Werte aufgrund von Verschleiss und Remplern ändern können, müssen sie nach jedem Service oder jeder Reparatur, die eine Änderung zur Folge hat, überprüft werden.

Am Volvo Truck ist der Sturz über eine Exzenterhülse einstellbar und die Vorspur kann am inneren Kugelgelenk an der Spurstange justiert werden. Die Spreizung ist nicht separat einstellbar.

Zusammenschluss

Das Lenksystem ist an die Einzelradaufhängung adaptiert. In diesem Zuliefererbereich gibt es seit Anfang 2015 einen Zusammenschluss zweier bekannter Firmen. Die ehemalige ZF Lenksysteme GmbH wurde von der Robert Bosch Automotive Steering GmbH übernommen. Servoline nennt sich deren Lenksystem, das für Einzelradaufhängungen sowie für Starrachsen optimiert wurde. Servoline ist

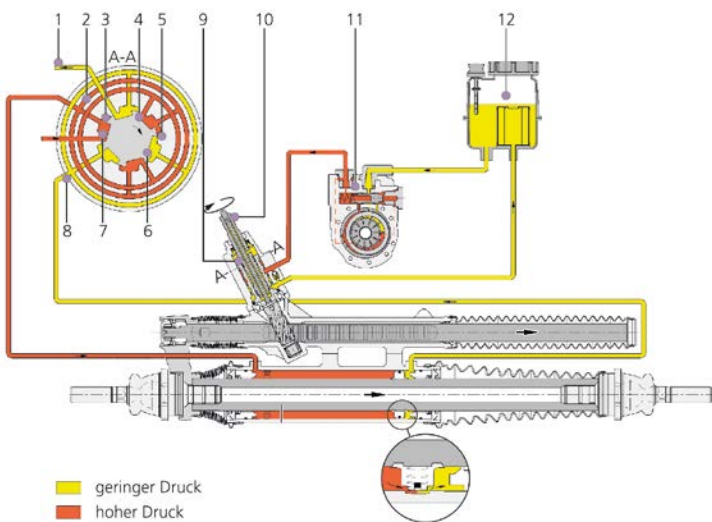


Bild 3. 1 Zum Rücklaufraum, 2 Zulauf-Radialnut, 3 Zulauf-Steuerkanten, 4 Axialnuten, 5 Rücklauf-Steuerkanten, 6 Rücklauf-Steuernuten, 7 Zulauf-Steuernuten, 8 Radialnuten, 9 Steuerbuchse, 10 Drehschieber, 11 Lenkungspumpe, 12 Ölbehälter.

zum Beispiel gegenüber der Kugelmutter-Hydrolenkung kompakter sowie leichter und zeichnet sich durch eine verbesserte Lenkpräzision aus.

Es handelt sich hierbei um die bekannte Zahnstangenlenkung mit hydraulischer Lenkhelpumpe (Bild 2). Kernstück sind der Drehschieber und eine Steuerbuchse, die mit dem Antriebsritzel fest verbunden ist. Die Verzahnung des Drehschieberventils leitet die Kraft auf die im Steller eingebaute Zahnstange weiter und wandelt somit die Drehbewegung in eine Axialbewegung um.

Durch die Trennung von Lenkgetriebe und Lenkzylinder kann das System durch Auswahl von unterschiedlichen Lenkzylindergrößen an verschiedene Radlasten angepasst werden.

Die hydraulische Funktion

Der von der Lenkungspumpe (Bild 3 / Bauteil 11) geförderte Ölstrom fliesst durch eine Anschlussbohrung im Ventilbereich über die Zulauf-Radialnut (2) und Querbohrungen an der Steuerbuchse (9) zu den drei Zulauf-Steuernuten (7) des Drehschiebers (10).

In der Neutralstellung des Ventils strömt das Öl über die offenen Zulauf-Steuerkanten (3) in alle Axialnuten (4) der Steuerbuchse und von dort über die offenen Rücklauf-Steuerkanten (5) auch in die Rücklauf-Steuernuten (6) des Drehschiebers. Von diesen Nuten kann das Öl über Verbindungen zum Rücklaufraum (1) und von dort zum Ölbehälter (12) zurückfliessen. Gleichzeitig verbinden die Radialnuten des Ventilkörpers (8) und die zugeordneten Rohrleitungen den rechten Arbeitszylinderraum mit dem linken. Auf beiden Seiten des Arbeitskolbens wirkt der gleich hohe Druck.

Bei Drehung des Lenkrads im Uhrzeigersinn bewegt sich die Zahnstange mit dem auf ihr befestigten Kolben bei einem oben liegenden Antriebsritzel in der Kolbenbohrung nach rechts. Durch die gleichzeitige Rechtsdrehung des Drehschiebers gelangt das Hydrauliköl (unter Betriebsdruck) über die weiter geöffneten Zulauf-Steuerkanten (3) in die drei zugeordneten Axialnuten (4), über Bohrungen in die Radialnut (8) und über eine Rohrleitung zum linken Zylinderraum, wodurch die Zahnstangen-Bewegung hydraulisch unterstützt wird.

Bei der Lenkradbewegung nach links ermöglicht der Drehschieber in gleicher Weise die hydraulische Unterstützung in die rechte Zylinderkammer des Arbeitskolbens.

Die hydraulische Lenkbegrenzung erfolgt durch Längsnuten in der Zylinderbohrung (Bild 3 / Detail im Kreis). Kurz vor dem Lenkeinschlagende wird das Überströmen des Öls aus dem unter Hochdruck stehenden Zylinderraum in den durch den Kolben getrennten Rücklaufraum ermöglicht. Infolgedessen sinkt der Druck am Endanschlag. Dies erhöht die Lebensdauer der Lenkölumpe sowie der mechanischen Bauteile und verhindert ein übermässiges Ansteigen der Öltemperatur. Der Fahrer merkt nun durch die erhöhte Betätigungskraft am Lenkrad, dass der maximale Radeinschlag bald erreicht ist. <

auto&wissen
DIE FACHZEITSCHRIFT FÜR AUS- UND WEITERBILDUNG
www.auto-wissen.ch

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

INFO



AGVS Business Academy 2016/17

DEZEMBER 2016

Telefontraining für Automobilverkäufer, 1 Tag

Für Automobilverkäufer, welche ihr Hauptwerkzeug «Telefon» perfektionieren wollen. Sie lernen, das Telefon zu Ihrem Vorteil einzusetzen und die sichere Technik, um die Kontrolle über den Anruf zu erlangen. Lernen Sie den Umgang mit schwierigen Fragen zu Eintauch und Preisen sowie den Abschluss von Terminvereinbarungen und Abfrage von Kundendaten.

> 6. Dezember 2016, Bern

JANUAR/FEBRUAR 2017

Formation turbo pour vendeur auto 2017, 10 jours

La communication avec l'autre, la conquête et la fidélisation de la clientèle ainsi que la technique de vente constituent l'essentiel de cette formation intensive. Il s'agit d'une formation moderne, vivante, animée par des intervenants qui sont tous professionnels de leur branche.

> Du 23 janvier au 3 février 2017 à Paudex

FEBRUAR 2017

Workshop Direct Marketing: Kundenbindung durch innovative Postkarten, ½ Tag

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

> 2. Februar 2017, Bern

Formation Turbo de conseiller de service à la clientèle (Réceptionniste) 2017, 10 jours

Matières traitées (extrait): Apprendre à apprendre, la gestion du temps, le profil du métier, le marché automobile, la communication, la psychologie de vente, le processus après-vente, la correspondance téléphonique, la technique automobile, la prise de rendez-vous, la préparation du travail, la disposition d'atelier,

l'ordre de réparation, le plan de service, les pièces de rechange, l'entretien de vente, le devis, la réception directe, le contrôle de qualité, la fidélisation, le droit, le marketing local, la publicité, le cross-selling etc.

> Du 6 au 17 février 2017 à Paudex

Workshop Mitarbeitergespräch, 1 Tag

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

> 22. Februar 2017, Bern

MÄRZ 2017

MWST Grundkurs, 1 Tag

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

> 22. März 2017, Winterthur

MAI 2017

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

Der Fortsetzungs- und Vertiefungskurs MWST soll bei den Teilnehmern die korrekte Anwendung der MWST fördern. Anhand von kurzen praxisbezogenen Fallbeispielen und im Dialog mit dem Referenten kann das Wissen vertieft werden. Voraussetzung: Grundkurs.

> 10. Mai 2017, Winterthur

Occasionsmanagement, 1 Tag

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

> 17. Mai 2017, Bern

Séminaire de gestion des occasions, 1 journée

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

> 18 mai 2017 à Paudex

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

EDUQUA



www.agvs.ch, Rubrik Kurse/
Veranstaltungen



WIR BEDANKEN UNS BEI ALLEN BETRIEBEN UND AUSBILDUNGSSTÄTTEN, DIE UNS IHRE RÄUMLICHKEITEN FÜR DIE BAZ-SCHULUNGEN ZUR VERFÜGUNG STELLEN.

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

Wie setzen Sie in Ihrem Betrieb Arbeitssicherheit um?

Wir bieten branchenspezifische Checklisten, Kurse und vieles mehr.

Informieren Sie sich jetzt unter **www.safetyweb.ch**.

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



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



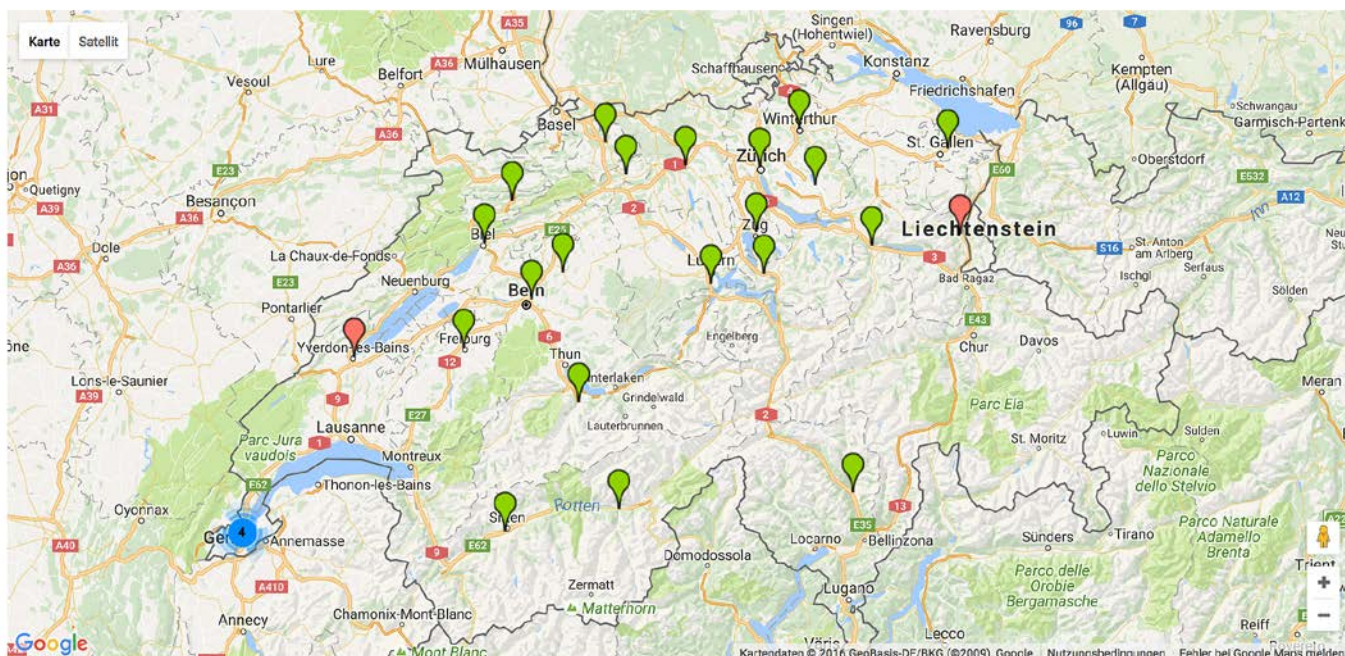
Aktueller Stand der Revision technische Grundbildung und Vorbereitungen auf die nationale Vernehmlassung

Noch zwei Punkte offen

Nach dem Beschluss der Kommission für Berufsentwicklung und Qualität, dass eine Totalrevision der drei Autoberufe Automobil-Assistent/-in EBA, Automobil-Fachmann/-frau EFZ und Automobil-Mechatroniker/-in EFZ notwendig ist (siehe Bericht im AUTOINSIDE 9/16), wurden die nötigen Anpassungen in den Verordnungen und Bildungsplänen vorgenommen. Arnold Schöpfer, AGVS

Anmeldung: Eignungstest Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

Ort oder PLZ



Anpassung Eignungstest: Bis zum Sommer 2017 werden ebenfalls die Inhalte des heutigen Eignungstests überarbeitet, um so den schulischen Anforderungen der neuen Ausbildungen gerecht zu werden. In diesem Hinblick soll der Fokus auch auf den neuen Lehrplan 21 gelegt werden.

AK MOBIL ist die Ausgleichskasse der Berufsverbände AGVS 2rad Schweiz

Auch 2017 kompetent beraten.

AK MOBIL
CC 33

Die Ausgleichskasse MOBIL bedankt sich für Ihr Vertrauen und wünscht Ihnen für das neue Jahr gute Gesundheit und viel Erfolg.

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

■ Anschliessend wurde das Projekt über die Revision der technischen Grundbildungen den Vertretern der Kantone bei der Schweizerischen Berufsbildungsämter-Konferenz (SBBK) vorgestellt. Die Bedenken und kritischen Fragen zu den Anzahl an Schul- und üK-Tagen sowie zu den verschiedenen Ausbildungsniveaus konnten – mit Ausnahme von zwei Punkten – ausgeräumt bzw. belegt und begründet werden. Beide zu überarbeitenden Punkte sind in der Verordnung vom Automobil-Mechatroniker enthalten.

Ausbildungsberechtigung für Automobil-Mechatroniker

Es geht einerseits um die Ausbildungsbe- rechtigung für den Automobil-Mechatroniker in den Betrieben, welche wie in der heutigen Verordnung einen Abschluss als Automobiliagnostiker und neu auch als Automobil-Werkstattkoordinator vorsieht.

Die zuständigen Kommissionen B&Q und BBK sind sich einig, dass es weiterhin einen höheren Abschluss braucht, um die komplexe Technik den Lernenden vermitteln zu können. Den Kantonen ist durchaus bewusst, dass in der Praxis zwar Personen mit einer «Meisterprüfung» den Lehrvertrag unterschreiben, die Ausbildung jedoch aber oft junge, ausgebildete Automobil-Mechatroniker übernehmen.

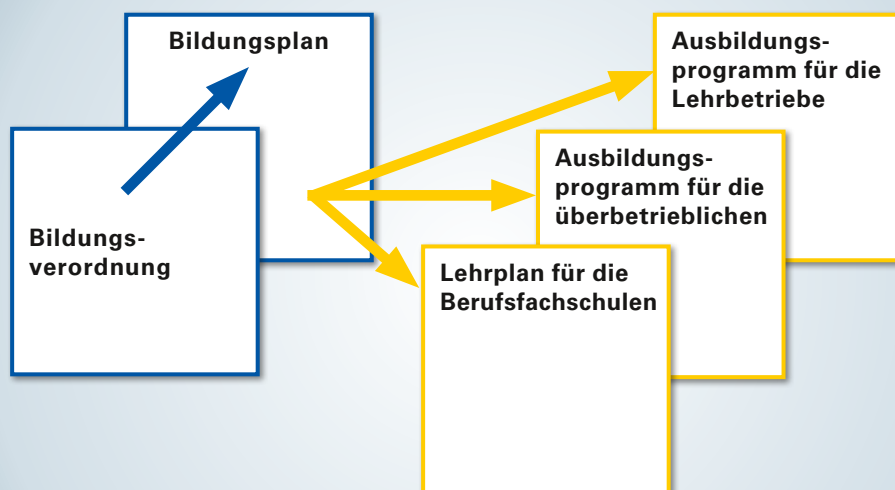
Derzeit wird eine Zwischenlösung erar- beitet, welche weiterhin eine fachtechnische Weiterbildung von einer gewissen Dauer sowie einen branchenspezifischen Berufs- bildnerkurs mit methodisch-didaktischen Lernfeldern beinhaltet.

Dieser Teil soll als zusätzliche periodi- sche Weiterbildung für alle Berufsbildner- inen und Berufsbildner in der Verordnung als obligatorisch verankert werden. Der Kurs dauert einen Tag und muss alle 5 Jahre besucht werden.

Fallnote bei den Berufskennnissen

Der zweite offene Punkt betrifft die Fallnote bei den Berufskennnissen der Au- tomobil-Mechatroniker, die die Kantone bei einer Prüfungsdauer von 4 Stunden nicht mehr akzeptieren wollen. Eine mögliche Lösung wäre, dass der Durchschnitt der Schlussnote und die Note für den Un- terricht in den Berufskennnissen (Erfa-BK) mindestens die Note 4,0 betragen muss. Damit könnte die fehlende Fallnote in den Berufskennnissen entschärft werden.

Über beide Lösungsansätze muss an der BBK im Januar 2017 entschieden werden, damit anschliessend die nationale Ver- nehmlassung durchgeführt werden kann. Die Verordnungen, Bildungspläne, Ausbil- dungsprogramme und Lehrpläne werden mit dem aktuellen Stand der Revision per Ende November auf www.agvs-upsa.ch in der Rubrik Berufsbildung/Grundbildung aufgeschaltet. <



Die im Bildungsplan aufgeführten Anhänge werden derzeit parallel erarbeitet. Über die Wegleitung zum Qualifikationsverfahren wird an der ausserordentlichen BBK-Sitzung im Juni 2017 entschieden.

Die Durchkommer.

THULE Malory MILZ



Einfach durchkommen:
Autozubehör für die Wintersaison.

CHEMUWA



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

EuroCup 2016, Bregenz (A)

Sensation: Schweizer Doppelsieg

Am 11. November wurde in Bregenz der EuroCup der Automobil-Mechatroniker ausgetragen. Dabei haben die Schweizer Teilnehmer einen sensationellen Doppelsieg eingefahren: Riet Bulfoni gewann, Janik Leuenberger wurde Zweiter. Weil es zwischen den beiden aber so knapp wurde, wird die Entscheidung, wer für die Schweiz an den WorldSkills teilnimmt,

vertagt. Mario Borri, Redaktion

■ Es war Zufall, dass der internationale Wettkampf, bei dem 13 junge Automobil-Mechatroniker aus fünf deutschsprachigen Ländern – Österreich, Deutschland, Luxemburg, Südtirol (Italien) und Schweiz – gegeneinander antraten, am Tag der Fastnachts-Eröffnung stattfand. Doch fürs Schweizer Autogewerbe war dieser Freitag ein Feiertag. Denn mit Riet Bulfoni (21) aus Scuol GR und Janik Leuenberger (20) aus Madiswil BE feierten die Eidgenossen einen sensationellen Doppelsieg. Und auch der dritte Schweizer, Dimitri Nicole (20) aus St. Martin FR, platzierte sich im vorderen Teil des Teilnehmerfeldes.

Zu wenig selektiv

Neun Aufgaben galt es zu erfüllen – eine schriftliche Arbeit und acht technische Posten. Zum Beispiel musste ein älteres Getriebe repariert, ein Commonrail-Diesel zum Starten gebracht, eine Achsgeometrie justiert, ein Zahnriemen gewechselt und Fehler an einer Beleuchtungsanlage gefunden werden.

Die drei Schweizer hatten sich top auf den Wettkampf an der Landesberufsschule in Bregenz (A) vorbereitet. Immerhin ging es für sie um viel. Doch Bulfoni, Leuenberger und Nicole haben schnell gemerkt, dass das hohe Qualitätsniveau, welches sie gewohnt waren und das auch an den WorldSkills herrscht, beim Wettkampf in Vorarlberg bei weitem nicht erreicht wird.

Janik Leuenberger: «Die Aufgabenstellungen waren simpel und viel zu wenig selektiv.» Riet Bulfoni: «Ich war bei jedem Posten fertig, lange bevor die Zeit ablief.»

WorldSkills-Qualifikation aufgeschoben

Allerdings konnte Olivier Maeder, Mitglied der AGVS-Geschäftsleitung und Bildungsverantwortlicher, nicht wie geplant den Teilnehmer für die WorldSkills in Abu Dhabi 2017 bekannt geben.

Olivier Maeder: «Weil sie wussten, dass sie viele Punkte erzielen werden und nicht wollten, dass der Zufall über die Teilnahme an den Berufsweltmeisterschaften entscheidet, sind sie vor der Siegerehrung auf Flavio Helfenstein und mich zugekommen und

haben uns einen Vorschlag unterbreitet: Wenn der Abstand zwischen ihnen im Schlussklassement 10 oder weniger Punkte beträgt, soll die WorldSkills-Qualifikation in einem Stechen ausgetragen werden. Wir akzeptierten den Vorschlag.» Das Gespür hat die Schweizer Kandidaten nicht getäuscht: Bulfoni erzielte als erster 798 von 900 Punkten, Janik Leuenberger 788 Punkte – genau 10 Punkte Unterschied.

Entscheidung noch 2016

Wann genau das Stechen zwischen Riet Bulfoni und Janik Leuenberger stattfindet, liessen die Verantwortlichen noch offen. Olivier Maeder: «Sicher ist, dass das Finale noch 2016 stattfindet und dass Flavio Helfenstein als Chef-Automobil-Mechatronik-Weltmeister 2011 die Selektion übernimmt.»

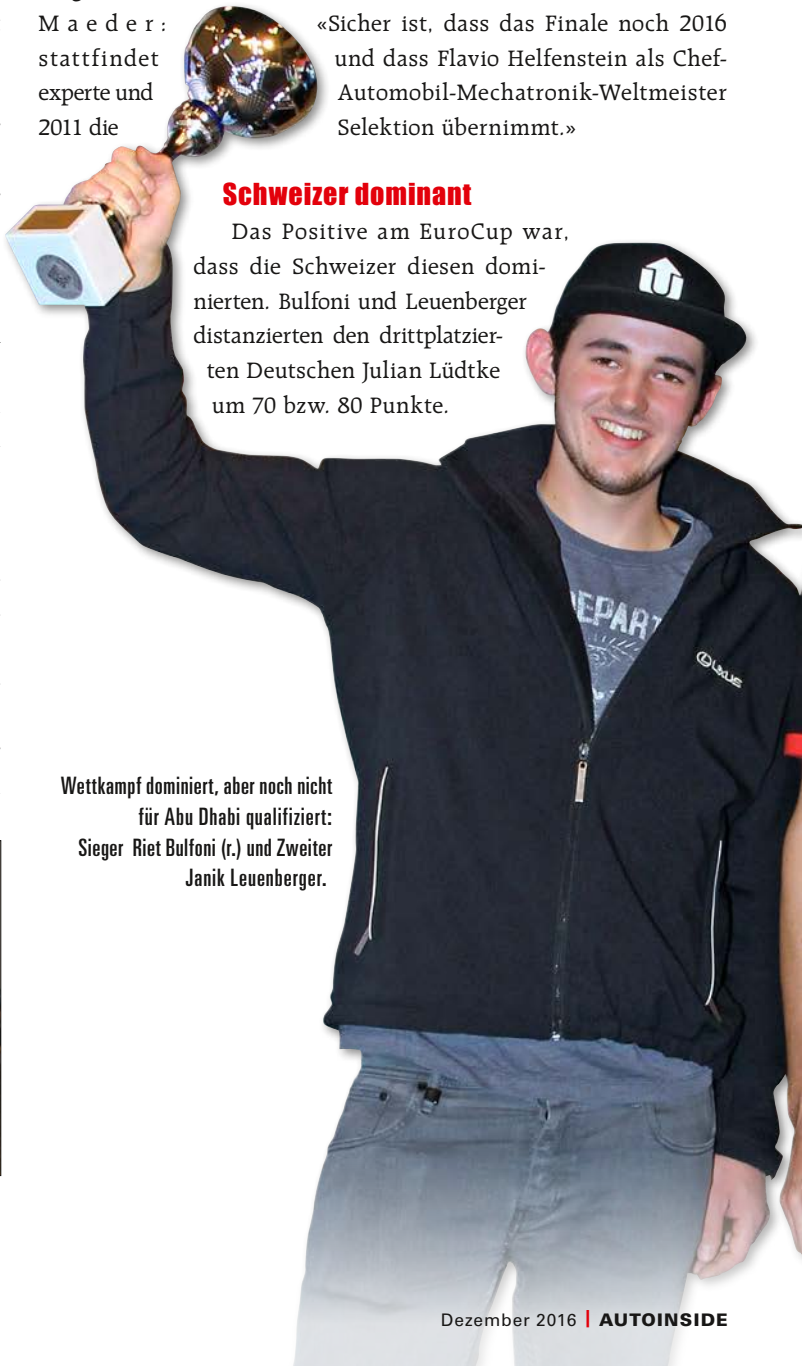
Schweizer dominant

Das Positive am EuroCup war, dass die Schweizer diesen dominierten. Bulfoni und Leuenberger distanzieren den drittplatzierten Deutschen Julian Lüttke um 70 bzw. 80 Punkte.

Wettkampf dominiert, aber noch nicht für Abu Dhabi qualifiziert: Sieger Riet Bulfoni (r.) und Zweiter Janik Leuenberger.



Die 13 Teilnehmer warten vor der Bühne auf die Siegerehrung. Auf der Bühne gibt der Schweizer EuroCup-Experte Flavio Helfenstein Auskunft über den Wettkampfverlauf.



an internationaler Meisterschaft



Die Schweizer Delegation in Bregenz (v. l.): Flavio Helfenstein, Riet Bulfoni, Olivier Maeder,

Janik Leuenberger, Eric Schaer, Roman Bütler und Dimitri Nicole.

Infos zum Datum des Stechens und dem Resultat lesen Sie auf den AGVS-Webseiten agvs-upsa.ch und autoberufe.ch. <

Interview mit Olivier Maeder – bitte einmal umblättern!



Die drei Schweizer bei der Arbeit: Janik Leuenberger (oben), Riet Bulfoni (Mitte) und Dimitri Nicole.

Interview mit Olivier Maeder, Mitglied AGVS-Geschäftsleitung und Leiter Bildung

«Das Ausbildungsniveau in der Schweiz ist traditionell höher»

Als Leiter Bildung beim AGVS führte Olivier Maeder die Schweizer Delegation in Bregenz an. AUTOINSIDE wollte unter anderem wissen, warum der Qualitätsunterschied so gross ist und was den WorldSkills-Teilnehmer bis zum Wettkampf im Oktober 2017 erwartet. Mario Borri, Redaktion

■ Olivier Maeder, wie beurteilen Sie die Leistungen der drei Schweizer?

Auch wenn das Niveau nicht ganz dem unsrigen entsprach, haben die drei Jungs eine sensationelle Leistung vollbracht. Einen Schweizer Doppelsieg an einem internationalen Wettbewerb gab es meines Wissens noch nie. Wir sind sehr stolz auf Riet, Janik und Dimitri. Und das super Abschneiden unserer Kandidaten zeigt, dass wir mit der Ausbildung im Autogewerbe auf dem richtigen Weg sind.

Wie erklären Sie sich den Niveauunterschied am EuroCup?

Zuerst möchte ich mich bei den österreichischen Gastgebern herzlich bedanken. Sie haben einen tollen Job gemacht, alles war top organisiert, die Leute waren sympathisch und sehr gastfreundlich. Warum das Niveau so war, wie es war, ist mir auch nicht ganz klar, denn vor zwei Jahren im Südtirol waren die Aufgaben noch klar selektiver. Man muss, nein darf, aber sagen, dass das Ausbildungsniveau in der Schweiz grundsätzlich höher ist als in den anderen Teilnehmerländern. In Deutschland und Österreich zum Beispiel dauert die Ausbildung zum KFZ-Mechatroniker dreieinhalb Jahre, bei uns vier. Die Mechatroniker in diesen Ländern liegen niveaumässig zwischen unseren Automobil-Mechatronikern und den Automobil-Fachmännern.

Hat dieser Ausbildungsvorsprung Tradition?

Ja, das war schon immer so. An den internationalen Wettkämpfen mischten die Schweizer regelmässig vorne mit. Nehmen wir EuroCup-Experte Flavio Helfenstein. Er wurde 2010 Schweizer Meister und EuroCup-Sieger sowie 2011 Weltmeister. Auch in den Folgejahren konnten die Schweizer an den WorldSkills überzeugen: 2013 in Leipzig holte Lukas Hediger Bronze, Jean Trotti schaffte es 2015 in Brasilien unter die Top 10 und gewann ein Medaillon of Excellence.

Apropos WorldSkills – wie geht es für den Schweizer Teilnehmer weiter, wer auch immer es sein wird?

Schon im Januar starten die ersten Vorbereitungsweekends. Deshalb muss die Entscheidung noch in diesem Jahr fallen. Die Vorbereitungsweekends werden von der SwissSkills-Organisation veranstaltet und alle Schweizer WorldSkills-Teilnehmer sind dort dabei. In erster Linie geht es um die Teambildung und darum, die mentalen Fähigkeiten jedes Teilnehmers zu fördern. Sie sollen eine Winner-Mentalität entwickeln und lernen, mit psychologischem Druck umzugehen.



Was passiert auf der fachlichen Ebene?

Auch da wird der Kandidat schon ab Januar auf die WorldSkills vorbereitet. Das geschieht unter der Leitung von Flavio Helfenstein, der ja das ganze Prozedere – Schweizer Meisterschaft, EuroCup und WorldSkills – auch schon durchgemacht hat und es somit aus eigener Erfahrung kennt. Spezifisch wird es aber erst dann, wenn wir wissen, welche Fahrzeuge und welche Komponenten an den WorldSkills zur Verfügung stehen werden. Dann bereiten wir den Kandidaten mit Hilfe der Hersteller bzw. der Importeure auf seine Aufgaben vor. <



Aktuelle regionale Veranstaltungen zur Aus- und Weiterbildung im Automobilgewerbe

AARGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Mittwoch, 25. Januar 2017, 18.00 Uhr
Weiterbildungszentrum Lenzburg
> www.wbzlenzburg.ch

BERN

Kundendienstberater/in Autogewerbe»

Vorbereitungskurs Start
ab 1. Februar 2017
GIBB Bern
> www.gibb.ch/Weiterbildung

ZENTRALSCHWEIZ

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Mittwoch, 14. Dezember 2016, 19.00 Uhr
Donnerstag, 9. März 2017, 19.00 Uhr
AGVS Ausbildungszentrum Horw.
> www.agvs-zs.ch

ST. GALLEN

Lehrgang Automobildiagnostiker

Kursbeginn 2017 - 2019, Start jeweils im August
AGVS-Ausbildungszentrum St. Gallen
> www.agvs-abz.ch

THURGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Dienstag, 14. März 2017, 19.30 Uhr, Zimmer A114

Lehrgang Automobildiagnostiker/-in mit eidg. Fachausweis Fachrichtung Personenwagen 2017-2019

Anmeldeschluss: 30. Mai 2017
Start Lehrgang: Dienstag, 15. August 2017
Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden
> Weitere Informationen: eb.gb.w.ch
(Lehrgänge, Automobildiagnostiker)

WINTERTHUR

Infoveranstaltung Kundendienstberater im Automobilgewerbe

Dienstag, 17. Januar 2017, 19.00–20.30 Uhr
Lehrgangstart 14. Januar 2017/13. Januar 2018
STF Winterthur > www.stfw.ch/akb

Infoveranstaltung Dipl. Betriebswirt im Automobilgewerbe

Dienstag, 17. Januar 2017, 19.00–20.30 Uhr
Lehrgangstart 23. August 2017
STF Winterthur > www.stfw.ch/abwa

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker Infoveranstaltung Automobil-Werkstattkoordinator

Dienstag, 17. Januar 2017, 19.00–20.30 Uhr
Lehrgangstart 04./05. September 2017
STF Winterthur
> www.stfw.ch/ad
> www.stfw.ch/adwo

ZÜRICH

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker, Automobil-Werkstattkoordinator und Betriebswirt

Dienstag, 13. Dezember 2016
Donnerstag, 12. Januar 2017
18.30 bis 20.30 Uhr
TBZ Zürich
> www.tbz.ch/weiterbildung/automobiltechnik

ROMANDIE

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Séance d'information: mardi, 24 janvier 2017, 18h

Prochain session: 26.04.2017–27.04.2019
Romandie Formation, Paudex
> www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Séance d'information: mardi, 31 janvier 2017, 18h
Prochain session: 26.04.2017–27.12.2018
Romandie Formation, Paudex
> www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA

Séance d'information mardi, 28 mars 2017, 18h
Prochain session: 11.09.2017–30.06.2018
Romandie Formation, Paudex
> www.romandieformation.ch

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

Séance d'information: mardi, 25 avril 2017, 18h
Prochain session: 12.09.2017–29.06.2019
Romandie Formation, Paudex
> www.romandieformation.ch

Aus den Sektionen

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



FIGAS – Ihr Branchenprofi

Unternehmensnachfolge in der Praxis

Die Unternehmensnachfolge stellt für jeden Unternehmer eine der zentralsten strategischen Aufgaben überhaupt dar. Eine aktuelle Studie der Credit Suisse zeigt, dass jeder 5. KMU-Betrieb innerhalb der nächsten 5 Jahre eine Unternehmensnachfolge plant. Hochgerechnet auf die Gesamtwirtschaft ergibt dies rund 70 000 KMU-Betriebe, die vor einem Generationenwechsel stehen.

André Frey, FIGAS



■ Im Durchschnitt sind rund 50 Prozent der Inhaber und Geschäftsführer zwischen 50 und 65 Jahren alt. In der Mobilitätsbranche ist dieser Wert sogar noch höher. Daher ist diese Branche noch viel stärker mit dem Nachfolgeproblem konfrontiert. Zudem wird die Nachfolgeneration tendenziell weniger schnell wachsen, so dass mittelfristig eine Lücke entstehen wird. In letzter Konsequenz bedeutet dies, dass etliche Betriebe vor dem Aus stehen. Ferner nimmt der Anteil an familieninternen Nachfolgelösungen im Gegensatz zu früheren Jahren tendenziell eher ab, was vermehrt zu externen Lösungen oder Geschäftsaufgaben führt.

Unternehmensnachfolge – Erfolg oder Misserfolg

Wieso lassen sich einige Unternehmungen gut und rasch verkaufen und bei anderen dauert es sehr lange oder ein Verkauf ist gar unmöglich? Diese Frage lässt sich nicht leicht beantworten. Oder vielleicht doch? Die Beachtung einiger zentralen Punkte kann eine geplante Unternehmenstransaktion deutlich erleichtern.

Erfolgsfaktoren

- Frühzeitige Auseinandersetzung mit dem Thema (Definition Beteiligte, Ziele, Leitplanken sowie Zeitplan)
- Aufrechterhaltung der wirtschaftlichen Erfolgsfaktoren (Kapitalstruktur, Optimierung Erfolgspotenzial, zeitnahe Infrastruktur, Rechtsform, etc.)
- Prüfung der Vor- und Nachteile von verschiedenen Nachfolgeoptionen
- Berücksichtigung von steuerrechtlichen, erbrechtlichen und finanziellen Aspekten
- Planung der Veränderungen im privaten Umfeld (zukünftige Freizeitgestaltung)
- Einstellung auf einen möglicherweise längeren Prozess für die Nachfolgelösung (Käufersuche, Verkaufsverhandlungen, Planänderungen etc.)

Stolpersteine

- Unrealistische Preisvorstellungen. Schauen Sie das Geschäft auch aus der Sicht des Käufers an. Wunschenken und das Einrechnen

von ungenutztem Gewinnpotential sind einer realistischen Wertermittlung nicht förderlich.

- Das Geschäftsmodell oder die Infrastruktur wurden nicht den aktuellen Gegebenheiten angepasst. Der Betrieb hat seine Zukunft «verschlafen» respektive der Unternehmer lebt nur noch von der Substanz.
- Die Gesellschaft ist wegen hoher Substanz nur schwer verkäuflich (Gewinne wurden in der Vergangenheit aus steuerrechtlichen Überlegungen weder als Lohn noch als Dividenden bezogen, sondern in der Unternehmung belassen). Umgangssprachlich werden solche Gesellschaften als «fette Sau» bezeichnet. Eine späte Planung zum Abbau der Substanz führt in der Regel zu einer höheren Steuerbelastung.

Was kann die FIGAS für Sie tun?

Seit Jahren begleiten wir Unternehmer aus dem Autogewerbe bei der Nachfolgeregelung. Unsere Spezialisten unterstützen Sie u.a. bei folgenden Tätigkeiten:

- Situationsanalyse und Aufzeigen von Möglichkeiten beim anstehenden Nachfolgeprozess
- Ermittlung des Unternehmungswertes inklusive Bewertung der Betriebsliegenschaft und der Betriebseinrichtungen
- Erarbeiten von Lösungsvarianten unter Berücksichtigung von steuerrechtlichen, erbrechtlichen und finanziellen Aspekten (aus der Sicht der Unternehmung und des Unternehmers)
- Unterstützung bei Verhandlungen mit Kapitalgebern
- Unterstützung bei der Ausarbeitung von Kaufverträgen und Nachfolgevereinbarungen
- Käufersuche über unsere Kontakte innerhalb der Branche, über unsere Rubrik «Unternehmungsvermittlung» auf unserer Homepage www.figas.ch und weiteren Suchaktivitäten

Wir sind für Sie da!

Haben Sie Fragen? Zögern Sie nicht, nehmen Sie noch heute Kontakt auf mit unserem Herrn Andreas Kohli, Leiter Treuhand (www.figas.ch / a.kohli@figas.ch / 031 980 40 76). Sein Spezialistenteam ist bereit und unterstützt Sie gerne bei einer erfolgreichen Nachfolgeregelung. <

Kartellrechtliche Beurteilung der Händlerverträge (Teil IV): Nutzung der Kundendaten

Wem gehören Kundeninformationen?

Mit diesem vierten und letzten Beitrag schliesst der AGVS seine Beitragsreihe zu ausgewählten Fragen im Zusammenhang mit Händlerverträgen unter der seit 1. Januar 2016 geltenden Kfz-Bekanntmachung. Der nachfolgende Artikel geht der Frage nach, ob die Vertragsklauseln, welche die Erhebung und Nutzung von Kundendaten regeln, vor einer kartellrechtlichen Prüfung standhalten. **Olivia Solari, AGVS**

I. Ausgangslage

Vorreiterrolle Kfz-Gewerbe. Die Automobilbranche hat im Zusammenhang mit der Nutzung und Analyse von Kundendaten eine Vorreiterrolle inne. Sie hat festgestellt, dass Kundendaten durch eine optimale Erhebung und Verknüpfung zu Wettbewerbsvorteilen gegenüber Konkurrenten führen. Mit einer gezielten Verwendung von Kundendaten kann die Effizienz in der Wertschöpfungskette gesteigert, das Verlustrisiko minimiert und die Produkte optimiert sowie personalisiert werden.

Umfassende vertragliche Regeln. Vor diesem Hintergrund überrascht es nicht, dass die von den Importeuren vorgegebenen Händler- und Serviceverträge streckenweise umfassende Klauseln über die Erhebung und Verwendung von Kundendaten enthalten.

II. Kundendaten im Sachenrecht und Datenschutz

Die Frage des Eigentums. Täglich fliessen grosse Datenmengen vom Konsumenten zum Händler. Diese sollen dann auch zum Hersteller/Lieferant weitergeleitet werden. Doch wer ist Eigentümer dieser Kundendaten und wie ist damit umzugehen? Es bestehen gute Gründe für die Annahme, dass das Eigentum dem Datenerzeuger, d.h. den Autohändlern, zukommt. Ihnen kann nämlich die Erst-Codierung und Erst-Speicherung technisch und wirtschaftlich zugeordnet werden.

Die Frage des Datenschutzes. Im Regelfall handelt es sich bei diesen Daten um Personendaten im Sinne des Datenschutzgesetzes. Jede Bearbeitung von Daten muss somit rechtmässig, verhältnismässig und zweckgebunden erfolgen. Das bedeutet namentlich, dass der Händler die Einwilligung seiner Kunden für die Erhebung wie auch für die Weitergabe der Kundendaten einholen muss.

III. Vertragsklausel zu Kundendaten gemäss Kartellrecht

Abhängigkeit des Händlers. Im Bereich des Automobilhandels verfügt ein Händler oftmals über keine Alternativen zum bestehenden Vertragspartner. Insbesondere bei Einmarken-Händlern wird ein Markenwechsel mit erheblichen betriebswirtschaftlichen Nachteilen verbunden sein, welche als nicht zumutbar betrachtet werden. Dies führt dazu, dass aus kartellrechtlicher Sicht eine Marktbeherrschung – sog. «relative Marktmacht» – des Importeurs gegenüber dem einzelnen Händler vorliegen kann.

Verhaltensrichtlinien für Generalimporteur. Besteht eine derartige Marktbeherrschung, so unterliegt der Generalimporteur bestimmten Verhaltensgeboten: Er darf keine unangemessenen Konditionen zulasten der Händler- und Servicepartner durchsetzen, den Abschluss eines Vertrages nicht gleichzeitig an einen anderen Vertrag koppeln oder einen Werkstattvertrag ohne Vorliegen von wichtigen Gründen kündigen oder verweigern.

Schranken der Daten-Verwendung. In der Praxis finden sich in den Händler- und Serviceverträgen Klauseln, welche die Markenhändler verpflichten, ihre Kunden- und Fahrzeugdaten an den Importeur weiterzuleiten. Es stellt sich hierbei die Frage, ob eine solche Norm das Kartellgesetz verletzen kann. Die Folge wäre die Nichtigkeit der betreffenden Klauseln; d.h. sie könnte vom Importeur nicht durchgesetzt werden.

Kritische Klauseln. Folgende Klauseln zulasten des Händlers könnten aufgrund der Marktmacht eines Importeurs unzulässig sein:

- **Uneingeschränkte Nutzung und Weitergabe.** Der Händler wird regelmässig zum aktiven Austausch von Kunden- und Fahrzeugdaten verpflichtet. Er ist dabei gehalten, dem Importeuren sämtliche Kunden- und Fahrzeugdaten zur Verfügung zu stellen.
- **Kündigungsgrund.** Händler- und Serviceverträge sehen regelmässig vor, dass eine Verletzung der Pflicht, Kundendaten zu sammeln und diese zu übermitteln, eine Kündigung mit sofortiger Wirkung rechtfertigt.
- **Kommunikation.** Die Importeure behalten sich oft das Recht vor, die Kunden über Änderungen im Vertriebsnetz, über einen neuen Vertragspartner bzw. über das Ausscheiden des bisherigen Händlers zu informieren, und greifen dabei auf dessen Kundendaten zurück.

Entschädigung. Möchte der Importeur nach Beendigung der Zusammenarbeit die Kundendaten des Händlers weiterhin nutzen resp. einem anderen Händler übertragen, kann sich zudem die Frage nach einer angemessenen Entschädigung stellen.

IV. AGSV-Empfehlung

Um bei dieser Thematik Licht ins Dunkle zu bringen, hat der AGVS die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) damit beauftragt, das Eigentum und die Nutzung von Kundendaten im Kfz-Gewerbe zu analysieren. Dieses Gutachten finden Sie auf unserer Internetseite www.agvs-upsa.ch unter der Rubrik Politik, GVO/KFZ-Bekanntmachung. <

Haben Sie Fragen zum Thema?

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

50 Jahre AGVS Glarus

Im Nebel der Geschichte

Vor 50 Jahren wurde der AGVS Glarus gegründet. Heute umfasst die Sektion 30 Betriebe mit rund 200 Mitarbeitenden.

Eine Erfolgsgeschichte. Sandro Compagno, Redaktion



Edwin Koller, Präsident der AGVS-Sektion Glarus, mit den ehemaligen Vorstandsmitgliedern Ernst Frischknecht (links) und Peter Hänni (rechts).

■ Es ist kalt geworden an diesem Montagmorgen in Näfels GL. Wolken verhüllen die Berggipfel, die den Kanton Glarus schützend umschliessen. Kein Mürtchenstock ist zu sehen, kein Rautispitz, auch der Fronalpstock zeigt sich nicht. November.

Die Szenerie passt zum Anlass des Besuchs von AUTOINSIDE in der Freihof-Garage am Ortsausgang von Näfels. Edwin Koller, Präsident des AGVS Glarus, und die früheren Vorstandsmitglieder Peter Hänni und Ernst Frischknecht versuchen, den Nebel von 50 Jahren Geschichte zu lüften. Gegründet wurde die Sektion im Jahre 1966, der erste Präsident hiess Karl Enz. Viel weiss man nicht mehr über die ersten Jahre der Sektion. «Sitzungsprotokolle gibt es erst seit 1986», sagt Ernst Frischknecht,

der von 1982 bis 2016 im Vorstand sass. «Es gab Sitzungen, aber man hat kaum etwas aufgeschrieben. Ein paar Notizen, mehr nicht.» Mehr war auch nicht nötig. Die Wege sind kurz in Glarus: 38 500 Einwohnerinnen und Einwohner leben im kleinen Kanton, jeder kennt jeden und auf das Wort des Gegenübers ist noch Verlass.

Karl Enz war Gründungspräsident und Kassier des AGVS Glarus. «Ich hatte es einmal gewagt, an einer Sitzung zu fragen, wie es denn um die Kasse stehe», erinnert sich Ernst Frischknecht. «Die Antwort lautete: «Macht euch keine Sorgen, wir haben Geld...»» Diskussion beendet.

Von der Fronarbeit zu vollamtlichen Instruktoren

Auch durch den Nebel der Zeit erkennt

man die Beweggründe, wieso Karl Enz und einige Mitstreiter die Sektion vor 50 Jahren gegründet hatten: Es ging vor allem um die Berufsbildung. «Die Gewerbeschule war ursprünglich in der Garage zur Höhe in Glarus eingemietet», erinnert sich Peter Hänni, langjähriger Geschäftsführer der dortigen Peugeot- und Subaru-Vertretung und Vorstandsmitglied von 1986 bis 2013. Es sei viel Fronarbeit geleistet worden, um Nachwuchskräfte auszubilden, sagt der pensionierte Garagist und erzählt die Anekdote von einem «riesigen, amerikanischen V8-Motor», den ein Vorstandsmitglied Ende der 1970er-Jahre anschaffte, damit die Lehrlinge daran schrauben konnten. Heute drücken die Lernenden des Glarner Autogewerbes in der gewerblich-industriellen Berufsfachschule in Zie-

gelbrücke die Schulbank, gemeinsam mit Kollegen aus dem Kanton St. Gallen diesseits des Ricken. Der AGVS Glarus beschäftigt zwei vollamtliche Instruktoressen, welche die Lernenden betreuen und die obligatorischen überbetrieblichen Kurse leiten. 30 Betriebe umfasst die Glarner AGVS-Sektion mit rund 200 Mitarbeitenden, davon 60 Lernende. Es sei nicht einfach, qualifizierte Nachwuchskräfte zu finden, sagt Präsident Edwin Koller: «Gerade für die Ausbildung zum Automobil-Mechatroniker wird viel vorausgesetzt.»

Rund 1300 bis 1400 Neuwagen werden im Kanton Glarus jährlich verkauft. Der Markt ist überschaubar, grosse Autohäuser fehlen. «Dafür steht hinter jedem Betrieb ein Chef. Jeder Kunde und jede Kundin hat einen Ansprechpartner», sagt Koller. Das persönliche Beziehungsnetz, im kleinräumigen Zigerschlitz funktioniert es noch. «Aber es trägt nur dann, wenn auch die Modellpalette stimmt», sagt der 38-jährige Unternehmer, der in seiner

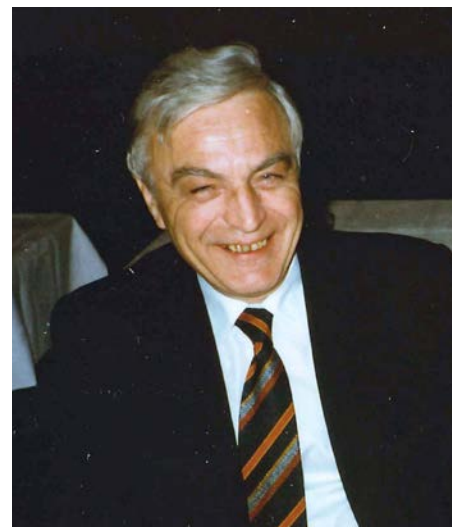
Freihof-Garage in Näfels Renault und Dacia vertritt.

«Garagissimo» als Höhepunkt

Neben der Berufsbildung ist die Zusammenarbeit mit den Behörden ein zentrales Element für Edwin Koller: «Und wir wollen auch politisch etwas Einfluss nehmen.» Nicht als Politiker, aber als Interessenvertreter. Höhepunkt im Vereinsjahr des AGVS Glarus ist jeweils im Frühling die «Garagissimo», die kantonale Auto-Show, die 2016 ihr 20-Jahr-Jubiläum feierte. Daneben treffen sich die AGVS-Mitglieder regelmässig zu gemeinsamen Freizeitaktivitäten. «Wir haben hier in Glarus eine gesunde Konkurrenz», meint Ernst Frischknecht, «wir können alle miteinander reden.»

Die Kollegialität zu wahren, ist eines der Anliegen Edwin Kollers als Präsident: «Aber das ist nicht einfach. Oft fehlt schlicht die Zeit für gemeinsame Events.» Ein zweites, grosses Thema ist die Zukunft des Autogewerbes. Koller: «Wie muss ich mich strate-

gisch ausrichten? Wie fahren wir in die Zukunft? Elektrisch? Hybrid? Mit Erdgas? Oder gar Wasserstoff?» Es sind die Fragen, mit denen sich jeder in der Autobranche beschäftigt. Ob in Wolfsburg, Turin, Toyota... oder Näfels. <



Gründungspräsident Karl Enz (†) auf einer undatierten Aufnahme.

Sektion Aargau

> Gelungener Abschluss der Auto-Ausstellungen 2016

■ **erc.** Über das Wochenende vom 21. – 23. Oktober 2016 setzte die AGVS Auto Ausstellung im Sportcenter Bustelbach in Stein einen würdigen Schlusspunkt hinter die diesjährige Auto-Ausstellungsserie in Oberentfelden, Baden und Stein. «Der Anlass hat sich gut etabliert», zieht Heinz Frei, Vorstand AGVS Aargau, Sektion Fricktal, ein durchwegs positives Fazit der achten Auto-Ausstellung in Stein. 28 Garagisten präsentierten 25 Marken und über 130 Fahrzeuge. Heinz Frei: «Noch nie hatten wir so viele Besucherinnen und Besucher. Die Ausstellung hat es in die Agenda der Leute geschafft.» Entsprechend zufrieden zeigten sich die Aussteller.

Bereits im Frühjahr war das Besucherinteresse zum Auftakt der AGVS Auto Ausstellung aarauWEST (1. – 3. April) in Oberentfelden erfreulich gross gewesen. Auch im Kultur- und Kongresszentrum TRAFÖ Baden vermochten die Autoneuheiten und Trends im Automobilsektor die Besucher über das Ausstellungs-Weekend vom 14. – 16. Oktober 2016 zahlreich anzulocken. Vom Kleinwagen, über Kombis und Allradfahrzeuge bis hin zu schnittigen Sportwagen wurde alles geboten,



Gemeindeammann Hansueli Bühler (links), Heinz Frei, Vorstand AGVS Aargau, Sektion Fricktal, und Messeleiter Chris Regez (rechts) beim Bandschnitt zur Eröffnung der AGVS Auto Ausstellung Stein.

was Autofahrerherzen höher schlagen lässt. Die Möglichkeit des direkten Vergleichs bezüglich Preis, Leistung, Energieverbrauch, Antriebstechnik oder Design ist mitverantwortlich, dass an den Erfolgen der AGVS Auto-Ausstellungen stets neu angeknüpft werden kann.

Der ausgerollte rote Teppich vermittelte den durch die Ausstellung flanierenden Gästen zudem die Wertschätzung seitens der Garagisten sowie der Organisatoren für das gezeigte Interesse an den breiten Modellpaletten der verschiedenen Marken. <

2. Kantonalzürcher Berufsmeisterschaften in Automobiltechnik

Vom Modellauto zum

In den Hallen der Messe Zürich standen die Neuheiten der 30. Auto Zürich dicht an dicht. Wenige Meter daneben massen sich im «Brain-Village» diejenigen, welche die ausgestellten Schönheiten in nicht allzu ferner Zukunft warten oder reparieren: 30 junge, talentierte Automobil-Mechatroniker im vierten Lehrjahr kämpften um die 2. Zürcher Berufsmeisterschaft.

Sandro Compagno, Redaktion



Unter Druck: Ein Teilnehmer arbeitet an einem Getriebe.

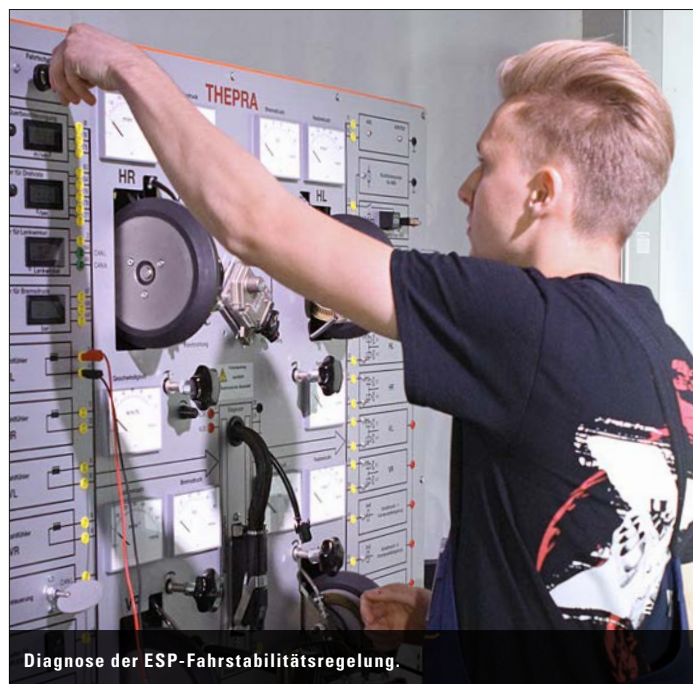


Fehlersuche am Posten Infotainment/BUS-Systeme.

■ Fünf Posten hatten die 30 jungen Männer – Frauen waren keine im Teilnehmerfeld – zu absolvieren: ESP-Fahrstabilitätsregelung, Getriebe, Motor, Infotainment/BUS-Systeme und Lenkgeometrie. «Ein Mix aus Diagnostik und Mechanik», erklärt Klaus Schmid, Leiter Abteilung Automobiltechnik an der Technischen Berufsschule Zürich (TBZ), die Aufgaben für die Lehrlinge. Diese hatten für jede der fünf Aufgaben 45 Minuten Zeit – ein intensives und anspruchsvolles Programm in einer ungewohnten Umgebung, die nicht frei von Ablenkung war. So besuchten rund 200 Schüler von zwölf Sekundarschulen das «Brain-Village», liessen sich über Autoberufe informieren und schauten den Stiften bei der Arbeit über die Schulter.

Hauchdünne Entscheidung

Am besten mit dem Druck und den Verhältnissen umzugehen wusste Eric Meier, Lehrling bei der Merbag in Bachenbülach. Er gewann drei der fünf Einzelwertungen und setzte sich so ganz knapp vor seinem punktgleichen Namensvetter David Meier durch. Dritter wurde Nicola Spieser. Er habe schon während des Wettkampfs ein gutes Gefühl gehabt, meinte der stolze Sieger und Absolvent der Car Academy der TBZ: «Aber man weiss ja nie, was die anderen machen.» Autos seien für ihn pure Leidenschaft, so der angehende Automobil-Mechatroniker: «Nicht nur, weil sie gut aussehen, sondern wegen ihrer Technik.» Diese Technikbegeisterung habe ihn als Bub schon in die Modellauto-Szene



Diagnose der ESP-Fahrstabilitätsregelung.

Mercedes

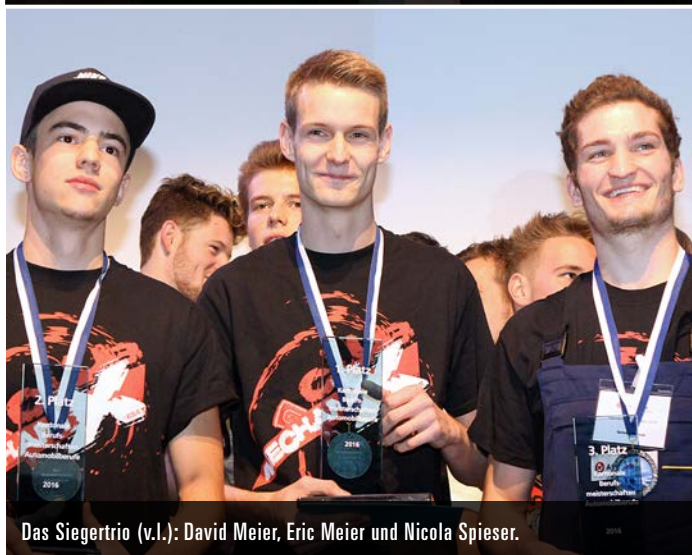
geführt, erzählt Eric Meier: «Ich nahm auch an der Schweizer Meisterschaft teil. Heute fehlt mir dafür die Zeit.»

Mahnende Worte der Bildungsdirektorin

Die Ehrung der besten Drei am Sonntagnachmittag im «Brain-Village» wurde von der Zürcher Regierungsrätin Silvia Steiner vorgenommen. Die Bildungsdirektorin betonte die Wichtigkeit unseres dualen Bildungssystems gerade im Kampf gegen den Fachkräftemangel. Sie lobte die 30 Teilnehmer für ihren Einsatz, aber sie mahnte auch: «Bitte bleiben Sie auch nach der Lehre offen für Neues und bilden Sie sich weiter. Unser duales Bildungssystem endet nicht mit der Lehrabschlussprüfung!» <



Eric Meier mit der Zürcher Bildungsdirektorin Silvia Steiner.



Das Siegertrio (v.l.): David Meier, Eric Meier und Nicola Spieser.

«Jeder Garagist müsste an Gas-Autos interessiert sein»

sco. Es war eine hochkarätige Gruppe, die sich im «Brain-Village» an der Auto Zürich traf, um über Antriebstechniken der Zukunft zu diskutieren. Moderiert von AUTOINSIDE-Redaktor Reinhard Kronenberg debattierten Thomas Bütler, Spezialist für Fahrzeugantriebssysteme bei der Empa, Diego Battiston, Managing Director von Hyundai Suisse, und Peter Graf vom Verband der Schweizerischen Gasindustrie VSG über Wege, Umwege und Irrwege in eine mobile Zukunft mit weniger CO₂-Emissionen.

Belegbar ist, dass der CO₂-Ausstoss pro Auto sinkt. Fakt ist aber auch, dass der durchschnittliche CO₂-Ausstoss in der Schweiz noch immer 18 Gramm höher liegt als in der EU. Einerseits lieben die Schweizer starke Motoren, andererseits ist der Anteil an Vierrad angetriebenen Autos hierzulande höher als in Europa. Veränderungen sind möglich, brauchen aber Zeit, rechnete Thomas Bütler in seinem Eingangsreferat vor: «Der Schweizer Fahrzeugmarkt benötigt neun Jahre, bis er komplett umgewälzt wird.»

«Wir wollen mit neuen Technologien bewegen»

Wie sollen Herr und Frau Schweizer in die Zukunft fahren? Noch besteht der Schweizer Fahrzeugmarkt zu mehr als 95 Prozent aus Benzinern und Diesel-PW. Wie es gehen könnte, zeigte Hyundai-Direktor Diego Battiston auf: Er präsentierte nicht ohne Stolz den Hyundai ix35 Fuel Cell, der reinen Wasserstoff als Treibstoff nutzt: «Wir wollen mit neuen Technologien bewegen.» Der Wasserstoff treibt im Hyundai einen Elektromotor an. Das Auto fahre sich denn auch wie ein Elektro-Fahrzeug, erklärte er im Publikum sitzender Besitzer eines dieses noch raren Vertreters einer neuen Spezies. «Wichtig ist jetzt, dass auch andere Marken mit eigenen Modellen in den Markt einsteigen», so Battiston. Nur das würde Anreize setzen, das Tankstellennetz auszubauen. Derzeit kann der Wasserstoff-Hyundai in der Schweiz an exakt zwei (!) Orten tanken. «Zehn Tankstellen an strategisch günstigen Orten platziert, würden fürs erste ausreichen», meint Diego Battiston.

«Es gibt keinen Grund, nicht auf Gas umzusteigen»

Der Schweizer Gesetzgeber bevorzugt die Elektro-Mobilität. In der Berechnung des CO₂-Ausstosses einer Fahrzeugflotte findet das Elektro-Auto mit 0 Gramm CO₂ Eingang – egal, wie der Strom produziert wird. Das stört Peter Graf. «Die Menschen denken: Strom ist gut, weil erneuerbar, und Gas ist schlecht, weil fossil.» Dabei geht vergessen, dass im Schweizer Gas-Netz neben 80 Prozent Erdgas auch 20 Prozent Biogas fließen. «Wer heute einen Benzinern oder einen Diesel fährt, der könnte locker auf Gas umsteigen», so Graf. «Er hat überhaupt keine Komforteinbusse und er spart CO₂. Es gibt keinen Grund, nicht auf Gas umzusteigen!» Graf's automobiler Zukunftsvision ist geprägt von Plug-in-Hybrid-Fahrzeugen mit Range Extendern, die mit Biogas betrieben werden: «Ein Elektro-Auto mit 400 bis 600 km Reichweite kann nicht die Zukunft sein: Es ist viel zu schwer und es verbraucht zu viele Ressourcen bei der Produktion und der Entsorgung.» Und dann sprach Graf die Garagisten im Publikum ganz direkt an: «Jeder Garagist müsste an Gas-Autos interessiert sein. Wenn nur noch Elektro-Fahrzeuge auf unseren Strassen fahren, dann haben Sie bald nichts mehr zu tun...»



Diskutierten angeregt (v.l.): Thomas Bütler, Gesprächsleiter Reinhard Kronenberg, Peter Graf und Diego Battiston.

Sektion beider Basel

> Das neue Bildungszentrum wird offiziell eröffnet

■ Nach einer Bau- und Planungsphase von rund vier Jahren feierte das Bildungszentrum Autogewerbe am 28. Oktober 2016 die offizielle Eröffnung mit rund 150 Mitglieder und Gästen.

Nach langjähriger Planung und rund einem Jahr andauernden Umbauarbeiten im ehemaligen Sissa-Gebäude an der Hauptstrasse 11 in Sissach sind drei Werkstätten inklusive Schulungsräumen, ein separater Schulungs- sowie ein Aufenthaltsraum und ein Konferenzzimmer entstanden. Die Mitglieder des Lenkungsausschusses, Armin Bühlmann, René Degen und Daniel Riedo, sind stolz, das neue Bildungszentrum anlässlich der offiziellen Eröffnung den Mitglieder und Gästen präsentieren zu dürfen.

Offiziell eröffnet der Präsident, Martin Wagner, die Eröffnungsfeier und freute sich, dass rund 100 Mitglieder und 50 Gäste der Einladung gefolgt sind.

Christoph Buser, Direktor der Wirtschaftskammer, und Regierungsrätin Monica Gschwind lobten den grossen Einsatz, der für

das neue Bildungszentrum aufgewendet wurde – das Endergebnis ist ein voller Erfolg.

In seinem Rück- und vor allem Zukunftsblick informierte Präsident René Degen über die schwierige Suche einer passenden Liegenschaft und das fast märchenhafte Finden der Räumlichkeiten in Sissach.

Die besten Glückwünsche zum neuen Bildungszentrum überbrachte Zentralpräsident Urs Wernli persönlich.

Am Samstag öffnete das Bildungszentrum Tür und Tor für die breite Bevölkerung – rund 200 Interessierte besuchten das Bildungszentrum und liessen sich auf einem Rundgang von Lernenden und den InstruktorInnen die Berufe im Automobilgewerbe, die Räumlichkeiten und die technischen Arbeitsmittel in den Werkstätten und dem technischen Elektrolabor erklären. <



Die offizielle Eröffnung fand am 28. Oktober statt. Es nahmen rund 150 Mitglieder und Gäste teil.

> 6. Basler Berufs- und Weiterbildungsmesse: Rund 30 000 Besucherinnen und Besucher

■ Die Basler Berufs- und Weiterbildungsmesse hat sich für Unternehmen und Branchenverbände als unverzichtbare Drehscheibe für die Sicherung des beruflichen Nachwuchses etabliert. Dies war an der 6. Ausgabe erneut zu spüren.

Der Stand der AGVS-Sektion beider Basel war, dank dem neu restaurierten Opel Corsa

OPC direkt auf dem Stand, kaum zu übersehen und nicht nur für die Jugendlichen ein Blickfang.

Das Organisationsteam blickt auf spannende, abwechslungsreiche und erfolgreiche Messetage zurück. Die Zusammenarbeit mit den Lernenden am Stand, welche interessierte Besucher über die Berufe im Automob-

ilgewerbe informieren, ist für die Organisatoren Jahr für Jahr eine Bereicherung.

Die spannenden und informativen Gespräche mit den wissbegierigen Jugendlichen waren sowohl für die am Stand anwesenden Berufsschullehrer, InstruktorInnen als auch die Lernenden sehr wertvoll. <



Eine Frau in Männerberufen: Debora Raaf.



Von links nach rechts: Nicola Antonelli, Dr. Gabriel Barell, Marcel Hollenstein, René Degen, Hans-Rudolf Hartmann.

ContiTech

www.contitech.de

> Getriebeadapter ist 55 Prozent leichter als die Aluminiumvariante und reduziert Emissionen

Der ContiTech-Getriebeadapter aus glasfaserverstärktem Polyamid wiegt 55 Prozent weniger als die ursprüngliche Aluminiumvariante. Das Bauteil ist im Rahmen des 14. Materialica Design + Technology Awards belohnt wor-

den und hat in der Kategorie CO₂-Effizienz den Gold-Award gewonnen.

Der Getriebeadapter ist speziell für Premium-PW entwickelt worden, die höchsten Komfort- und Sicherheitsansprüchen ge-

nügen. Doch das geht aufs Gewicht – und mit jedem Kilogramm steigt der CO₂-Ausstoss. Um dennoch die immer schärferen Emissionsobergrenzen einzuhalten, setzen Automobilhersteller auf Leichtbaukomponenten. Bei der Entwicklung neuer Bauteile spielen deshalb technische Kunststoffe eine immer wichtigere Rolle: Sie reduzieren Gewicht im PW und helfen so, den CO₂-Ausstoss zu senken.

Bei der Verwendung von leichten Materialien dürfen die leichten Bauteile jedoch nicht an Funktionalität verlieren. Diese Herausforderung hat ContiTech auch im Falle des stark gewichtsreduzierten Getriebeadapters NAG 3 gemeistert. Im PW eingesetzt, steht das Bauteil im direkten Kraftfluss zwi-

schen dem Getriebe und dem Chassis. Diesen starken Belastungen hält er dauerhaft und zuverlässig stand.

Bereits seit 2006 stellt ContiTech Leichtbaukomponenten aus glasfaserverstärktem Polyamid für die Automobilbranche her. Hierzu gehören unter anderem hochbelastbare Motorlager, von denen 2013 über drei Millionen Stück gefertigt wurden.

2014 stellte ContiTech zudem den ersten Getriebequerträger aus dem Material für die Hinterachse vor. Im Jahr 2015 folgte das erste Federbeinstützlager, das im PW-Fahrwerk sowohl an der Vorder- wie Hinterachse zum Einsatz kommt. Auch Pendel- und Drehmomentstützen aus Polyamid hat ContiTech bereits millionenfach geliefert. <

**FIGAS – Ihr Branchenprofi**

professionell – diskret – persönlich

**Ihr Unternehmensbewerter**

bewertet mobile Anlagen und fahrzeuggewerbliche Liegenschaften

▪

erstellt Unternehmensbewertungen

▪

unterstützt Nachfolgeprozesse und

▪

vermittelt Garagengesellschaften in der ganzen Schweiz!

FIGAS Autogewerbe-Treuhand der Schweiz AG

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

Ein Unternehmen der OBT Gruppe

**GARAGISTEN
NEWS**

**Besuchen Sie das
Garagisten-Portal
der Schweiz
www.agvs-upsa.ch**



Haben Sie News aus Ihrer Sektion oder Ihrem Betrieb?
Melden Sie sie uns so rasch als möglich! Telefon 043 499 19 81
oder per Mail newsdesk@agvs-upsa.ch

Ronal Group

www.ronalgroup.com

> Die Felge von morgen: Nachhaltig produziertes RONAL R60-blue ab sofort erhältlich

Die Ronal R60-blue ist die erste PW-Felge, die nach nachhaltigen Grundsätzen unter der Berücksichtigung des gesamten Lebenszyklus – von der Materialbereitstellung über die Entwicklung des Designs, die Produktion und den Transport bis hin zur Entsorgung – konzipiert und gefertigt wird. Durch den Einsatz der Undercut-Technologie und die ökologische Wahl eines Mehrspeichendesigns ist eine Gewichtsreduktion von 600 g pro Felge möglich. Wie das verwendete Aluminium wird auch die Felge mit 100 Prozent Ökostrom produziert, sodass bei der Materialgewinnung und im Produktionsprozess 20 Prozent weniger CO₂ ausgestossen wird. Zudem werden Lacksysteme mit verbesserter

Umweltperformance eingesetzt, die 50 Prozent weniger Lösungsmittel enthalten.

Die R60-blue ist ausserdem «Made in Germany» – , was wiederum kurze Transportwege zum Logistik Center und zum Kunden sowie einen geringeren Treibstoffverbrauch und weniger CO₂-Emission bei der Anlieferung bedeutet. Auch beim Verpackungsprozess wird auf Nachhaltigkeit im Sinne fairer und lokaler Beschäftigung geachtet: Die verwendeten Kartons bestehen zu 100 Prozent aus Recyclingmaterial; Zubehör wird in lokalen Werkstätten für behinderte Menschen verpackt. Und nicht zuletzt ist das R60-blue zu 100 Prozent recycelbar.

Die Ronal R60-blue gilt als

Vorreiter einer neuen, umweltfreundlichen Felgengeneration. Passend dazu sind die R60-blue Felgen ab sofort für Anwendungen erhältlich, die ebenfalls einen Beitrag zu umweltverträglichem Autofahren leisten – unter anderem für Golf GTE Hybrid, e-Golf, Auris Hybrid und Prius Hybrid sowie für weitere Modelle darüber hinaus. Zudem ist das RONAL R60-blue ideal mit handelsüblichen Leichtlaufreifen kombinierbar. <

**ZF Friedrichshafen AG**

www.zf.com

> ZF ergänzt Portfolio um Drehmomentwandler von Sachs für PW-Automatikgetriebe

ZF Aftermarket ergänzt sein vielfältiges Produktportfolio der etablierten Produktmarke Sachs für den Aftermarket um 55 Drehmomentwandler der neuen Generation für PW-Automatikgetriebe. Die Erweiterung des Produktprogramms bietet Komponenten in bekannter

ZF-Erstausrüsterqualität, eine hohe hydrodynamische Leistungsdichte und herstellereigenspezifische Überbrückungskupplungen. Ausserdem können die neuen Produkte mit einem Zweidämpferwandler (TwinTD) kombiniert werden, um Kraftstoffeffizienz, Schaltverhalten und Fahrkomfort zu verbessern. Vor dem Hintergrund der weltweit steigenden Nachfrage nach PW mit Automatikgetrieben ist die neue Wandlergeneration von ZF die ideale Aftermarket-Lösung für moderne Automatikgetriebe.

Die hydrodynamischen ZF-Drehmomentwandler der Marke Sachs bieten erstklassige Antriebskomponenten, die individuell an den Antriebsstrang angepasst werden. Die Wandlerüberbrückungskupplung besteht aus einer Überbrückungskupplung und Torsionsdämpfern, die gemeinsam Verschleiss beim Anfahren vermeiden, effizienter Kraft übertragen, Energieverluste sowie Geräusche reduzieren und dabei auch noch die Fahrdynamik verbessern. Dank der ZF-Qualität, die in allen Komponenten steckt, ist das Resultat ein effizienter und ruhiger Antriebsstrang, mit dem Anfahren am Berg, Pendeln zur Arbeit und überraschende Staus zur stressfreien Angelegenheit werden. <



Meyle

www.meyle.com

> Alles aus einer Hand: Meyle Original-Tripodegelenke für VAG-Modelle als Komplett-Kit

Meyle präsentiert sechs Tripodegelenk-Kits mit hochwertigem Anbaumaterial. In den Komplettsätzen sind alle zum Verbau benötigten Teile inklusive eines Hochleistungsfettes enthalten. Das Fett wurde speziell für die Schmierung von Tripodegelenken optimiert.

Das Tripodegelenk stellt eine gleichmässige Kraftübertragung zwischen Getriebe und Rädern sicher. Wenn beim Lastwechsel klackende Geräusche zu hören sind, ist das Tripodegelenk häufig daran schuld. Grund dafür: Durch ständige Lastwechsel können sich die Rollen der sogenannten Tripode in das Gehäuse einarbeiten. Dadurch erhält das Gelenk zu viel Spiel und es entstehen störende Geräusche, zum Beispiel bei Kurvenfahrten. Ur-

sache für einen Ausfall des Tripodegelenks kann zudem eine Undichtigkeit in der Achsmanschette sein, durch welche Feuchtigkeit eindringen kann, was wiederum zu Korrosion im Gelenk führt.

Mit den Tripodegelenk-Komplettsätzen von Meyle können Freie Werkstätten ihren Kunden ab sofort eine kostengünstige und zeitsparende Reparatur dieses Teils bieten: Alle für eine Reparatur benötigten Teile sind enthalten und optimal aufeinander abgestimmt. In den Komplettsätzen sind neben dem Tripodegelenk auch Schellen in Erstausrüsterqualität, Faltenbalg und Sicherungsringe enthalten. Auch ein Hochleistungsfett gehört dazu, das speziell für die Schmierung von Gelenken dieser



Art entwickelt wurde: Es verleiht dem Gelenk hohe Widerstandseigenschaften, wodurch sich die Reibung und Abnutzung verrin-

gert. Des Weiteren geht bei der Kraftübertragung durch die Verwendung des optimierten Fettes weniger Energie verloren. <

Axalta Coating Systems

www.axalta.de

> Voltatex 1175W-1K bietet längere Haltbarkeit und einfachere Handhabung

Axalta Coating Systems (NYSE: AXTA), ein weltweit führender Anbieter von Flüssig- und Pulverlacken, hat einen neuen einkomponentigen Elektrolech-Backlack entwickelt: Voltatex 1175W-1K. Die neue Beschichtung ist länger haltbar und deutlich einfacher anzuwenden als herkömmliche Zweikomponenten-Systeme – bietet aber die gleichen technischen Eigenschaften.

Bei der Herstellung von hochwertigen Magnetkernen für Statorn oder Rotoren bekommen neue selbstverbackende Elektrolechlacke eine immer grössere Bedeutung. Solche Be-

schichtungen bieten entscheidende fertigungstechnische Vorteile, da sie zu genaueren und reproduzierbareren Blechpaketen führen, ohne beim Verbackungsprozess ein Ausquetschen aufzuweisen. Aus diesem Grund ist der Einsatz solcher selbstverbackenden Beschichtungen, insbesondere für die Herstellung von Windenergieanlagen, aber auch von Motoren für Elektroautos (EVs) und hybridelektrische Fahrzeuge (HEVs), sehr gefragt. <

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

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



Avia

www.avia.ch

> Ob plus 41,5 oder minus 41,8 Grad – mit Avia läuft alles wie geschmiert

In Grono in Südbünden ist das Thermometer 2003 auf 41,5 Grad gestiegen – Schweizer Hitzerekord. Im Neuenburger Bauerndorf La Brévine sind die Temperaturen 1987 auf minus 41,8 Grad gesunken – Schweizer Kälterekord in einem bewohnten Gebiet. Unfassbare 83,3 Grad beträgt folglich die gemessene Temperaturdifferenz.

Diese Spanne stellt auch Avia, die Vereinigung unabhängiger Schweizer Importeure von Erdölprodukten, bei ihrer Produktwahl vor grosse Herausforderungen. 11 Mitgliederfirmen der Avia versorgen unter dem gemeinsamen Label das grösste Tankstellennetz der Schweiz mit rund 600 Zapfstellen und über 100 Shops. Die Avia sorgt mit ihren Partnerfirmen also dafür, dass der motorisierte Indivi-

dualverkehr bei unterschiedlichsten Temperaturen bedenkenlos von A nach B fahren kann. Bargeldlos tanken kann der Kunde rund um die Uhr. Die 11 mittelständischen Mineralölunternehmen sind auch bedeutende Lieferanten von Heizöl und Schmierstoffen.

Einer dieser 11 Avia-Betriebe ist die Schätzle AG in Luzern. Sie unterhält in der Zentralschweiz rund 90 Avia-Tankstellen, die teilweise mit Shop und Waschanlagen ausgerüstet sind. Die Kooperation zwischen der Schätzle AG und Avia stellt für beide Parteien eine Win-win-Situation dar. Einerseits profitiert Avia von der starken Verankerung des Luzerner Familienunternehmens in den lokalen Märkten. Andererseits zieht die Schätzle AG einen grossen Nutzen

aus dem Produkt-Know-how und der wirtschaftlichen Stärke der Avia-Gruppe. Diese Vorteile können dem Kunden 1:1 weitergegeben werden. Die Schätzle AG gehört als Treibstoff-, Schmierstoff- und Heizöllieferant zu den führenden Energieversorgern in der Zentralschweiz. 15000 Stamm-

kunden schenken ihr das Vertrauen – sei es bei der Tankfüllung oder bei der Tankrevision. Der in fünfter Generation geführte Familienbetrieb beschäftigt rund 60 Mitarbeitende. Im vergangenen Jahr erwirtschaftete der Luzerner Energieversorger einen Umsatz von 322 Millionen Franken. <



Robert Peter, Leiter Logistik und Vertrieb Tankstellen bei der Schätzle AG in Luzern und Benno Seeholzer (rechts) halten sich bereit für den nächsten Kunden. (Bild: Thomas Wälti)

Continental

www.continental-corporation.com

> Continental geht mit erstem 48-Volt-Hybrid Antrieb in Serie



Der neue Renault Scenic Diesel mit «Hybrid Assistent».

Continental elektrifiziert je eine Dieselvariante der neuen Renault-Modelle Scenic und Grand Scenic. Mit dem als «Hybrid Assistent» angebotenen Sys-

tem kommt ein 48-Volt-Hybridantriebserstmals in Serienfahrzeugen zum Einsatz. Bei der Technik handelt es sich um eine besonders kosteneffiziente Lösung, um

Kraftstoffverbrauch und Abgasemissionen deutlich zu senken.

Anstelle des konventionellen Starter-Generators wird ein Elektromotor mit einer Dauerleistung von sechs Kilowatt (temporär 10 kW) eingebaut, der über einen Riemen die Kurbelwelle des Motors antreibt. Geliefert werden die Elektromotoren mit integriertem Wechselrichter aus dem Continental Werk Nürnberg.

«Wir sind stolz darauf, dass wir Renault als ersten Kunden für unseren innovativen 48-Volt-Antrieb gewinnen konnten», sagte José Avila, im Vorstand von Con-

tinental für die Division Powertrain verantwortlich. «Weitere Serienanläufe sowohl für Diesel als auch für Benzinfahrzeuge stehen bevor, in Europa, aber auch in anderen Märkten wie China und Nordamerika.»

Der Markt für 48-Volt-Antriebe wird nach Einschätzung von Continental in den kommenden Jahren signifikantes Wachstum aufweisen. Rudolf Stark, Leiter des Geschäftsbereichs Hybrid Electric Vehicle, schätzt: «Im Jahr 2025 wird etwa jedes fünfte neu produzierte Fahrzeug weltweit mit einem 48-Volt-Antrieb ausgestattet sein.» <

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

Nutzlast bis 2,9 t



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

T&W Technik

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



061 312 40 40

Rheinfelderstrass 6, 4127 Birsfelden

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

www.auto-steuergeraete.ch

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

www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch

Forcar

www.forcar.ch

> Stil kennt keine Winterpause: Forcar ist auch in der kalten Jahreszeit Ihr Partner rund ums Auto

Mit Produkten von Forcar sind Autofahrer bestens für die kalte Jahreszeit gerüstet. Die Experten rund um sportliches Autozubehör haben ein paar heisse Tipps für den Winter. So darf beispielsweise Türschlossenteiser in keiner Hand- oder Jackentasche fehlen. Freie Sicht ist für eine stressfreie, vor allem aber sichere Autofahrt elementar wichtig. Für Durchblick sorgen spezielle Zusätze für die Scheibenwaschanlage und Eiskratzer in verschiedensten Ausführungen – temperaturempfindlichen Anwendern sei die Version mit Handschuh empfohlen. Gerade im Winter kommt es auf die richtige Pflege an. Feuchtigkeit und Streusalzreste können die Felgen und die Karosserie in Mitleidenschaft ziehen. Forcar hat auch hier die passenden Pflegeprodukte im Programm – angefangen vom Felgenreiniger bis hin zur Lackversiegelung.

Als Anbieter von Leichtmetallrädern bietet Forcar seinen Kunden jetzt das Rundum-Sorg-



los-Paket an. Es umfasst die kompetente Beratung, reicht über den zuverlässigen Lieferservice sowie die Montage am Fahrzeug bis hin zur Einlagerung der Kundenräder. Neue Komplettträder sind ab 183 Franken beim Zubehörspezialisten erhältlich. Passende Radschrauben und Radmutter sind in allen Grössen in Silber und Schwarz verfügbar. Dazu passend werden Abdeckkappen in Schwarz, Blau, Gelb, Grün, Orange, Rot und Chrom angeboten. Das 20er-Set kostet ab 24 Franken.

Raddeckel runden das Portfolio von Forcar ab. Interessenten können dabei aus verschiedensten Designs und Farben wählen. Im Angebot sind Grössen zwischen 12 und 17 Zoll. Das 4er-Set gibt es bei Forcar schon ab 33.80 Franken. <

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

Auch 2017 sicher aufgehoben.

Die Pensionskasse MOBIL bedankt sich für Ihr Vertrauen und wünscht Ihnen für das neue Jahr gute Gesundheit und viel Erfolg.

PK MOBIL, Wölflistrasse 5, Postfach, CH-3000 Bern 22, Tel. +41 (0)31 326 20 19, www.pkmobil.ch

PK MOBIL CP

Sicher unterwegs in die Zukunft

AUTOINSIDE – Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

89. Jahrgang, 11 Ausgaben in deutscher und französischer Sprache, WEMF-/SW-beglaubigte Auflage 15/16: 11882 Exemplare davon 8947 Deutsch, 2935 Französisch

Herausgeber

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

Verlag

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

Abonnemente

Jahresabonnement Schweiz
CHF 110 inkl. MWST,
Einzelnummer CHF 11, Ausland auf Anfrage
Tel. +41 31 307 15 22, Fax +41 31 307 15 16
abo@autoinside.ch, www.autoinside.ch

Redaktion

AUTOINSIDE
Flurstrasse 50, CH-8048 Zürich
Tel. +41 43 499 19 81, Fax: +41 43 499 19 78
redaktion@autoinside.ch
Redaktionsteam: Mario Borri (mbo), Sandro Compagno (sco), Reinhard Kronenberg (kro), Sascha Rhyner (srh), Jean-Pierre Pasche (jpp), Bruno Sinzig (bs), Raoul Studer (rs).

Weitere Beiträge von:
André Frey, Harry Pfister, Arnold Schöpfer,
Olivia Solari, Urs Wernli

Gestaltung: Heini Schmid, Robert Knopf

Anzeigen

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

Druck/Versand

galledia ag
www.galledia.ch

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



gedruckt in der
schweiz

AGVS | UPSA

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

IMPRESSUM



CarGarantie

wünscht der gesamten Automobilbranche
frohe Weihnachten und alles Gute
im neuen Jahr.

kompetent
fair
serviceorientiert

CarGarantie:
Ihr Garantie- und
Kundenbindungs-
Spezialist.

**CG CAR-GARANTIE
VERSICHERUNGS-AG**

TEL 061 426 26 26
www.cargarantie.ch

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