

AUSGABE 5 - MAI 2016

# AUTO INSIDE

Das Fachmagazin für die Schweizer Garagisten

AutoEnergieCheck im Fokus: Neuer Meilenstein  
und grosser Auftritt am Energiestadtfest in Altdorf

Seiten 9 bis 13

AGVS lanciert Reifendruck-Optimierungs-  
Programm (ROP): Mit mehr bar zum Klimafranken

Seite 27

Initiative «Für eine faire Verkehrsfinanzierung»:  
Wie die Garagisten für ein JA mobilisieren

Seiten 40 bis 42

NO  
NEED  
TO  
FEAR



Nexen

N Blue HD Plus

185/65 R15 88H

empfehlenswert

Sommerreifentest

www.test.tcs.ch 02/2016



hostettler autotechnik ag **PNEU**  
Service

NEXEN TIRE optimizes pattern design & structure  
to maximize wet performance.  
WITH NEXEN TIRE, NO NEED TO FEAR

NEXEN NEXEN TIRE



**extra.**  
Prämiensystem

**Jetzt punkten.**  
**[www.extra-praemien.ch](http://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](http://www.extra-praemien.ch)**.

# Mai 2016



12 In der Energiestadt Altdorf drehte sich alles um umweltfreundliche Mobilität. AEC-Botschafter Dario Cologne schrieb fleissig Autogramme.



40 Nur noch wenige Wochen bis zur Abstimmung über die «Milchkuh-Initiative» am 5. Juni. Die Kampagne biegt auf die Zielgerade ein und gibt Vollgas.



Hostettler Autotechnik AG: Der Nexen N Blue HD Plus erhielt im TCS-Test die Note «empfehlenswert».

## Editorial

5 Das Engagement trägt Früchte

## Kurz notiert

### AutoEnergieCheck

- 9 Beim AEC spielt die Grösse keine Rolle
- 10 Garagisten verhelfen AEC zu Bekanntheit
- 12 Dario Cologne als AEC-Botschafter in Altdorf

### Management und Recht

- 14 Wichtiges zur Arbeitszeiterfassung
- 16 Kartellrechtliche Auslegung von AGBs

### Verkauf

- 18 Zulassungszahlen auf Vorjahresniveau
- 20 Mehr Occasionsverkäufe im ersten Quartal

### Werkstatt und Kundendienst

- 22 Was bei Alternativenantrieben zu beachten ist
- 25 Entsorgung von Altreifen
- 26 Klimaservice als Zusatzgeschäft

### Dienstleistungen

- 27 Mit mehr bar zum Klimafranken

### Beruf und Karriere

- 28 Weiterbildungs-Möglichkeiten aufgezeigt
- 29 AGVS bringt das Schnupper-Tagebuch
- 30 Business Academy
- 32 Revision der technischen Grundbildung
- 34 Regionale Weiterbildungsmöglichkeiten

### Verband

- 35 Einladung an die DV in Arbon

### Auto und Wissen

- 36 Kampf dem Gilb

### Sektionen

- 38 GV der Sektion Zürich
- 39 Studie des Tages-Anzeiger stärkt Position der Garagisten

### Politik

- 40 Faire Verkehrsfinanzierung macht vorwärts
- 42 Interview mit Zentralpräsident Urs Wernli

### Garagenwelt

### Impressum



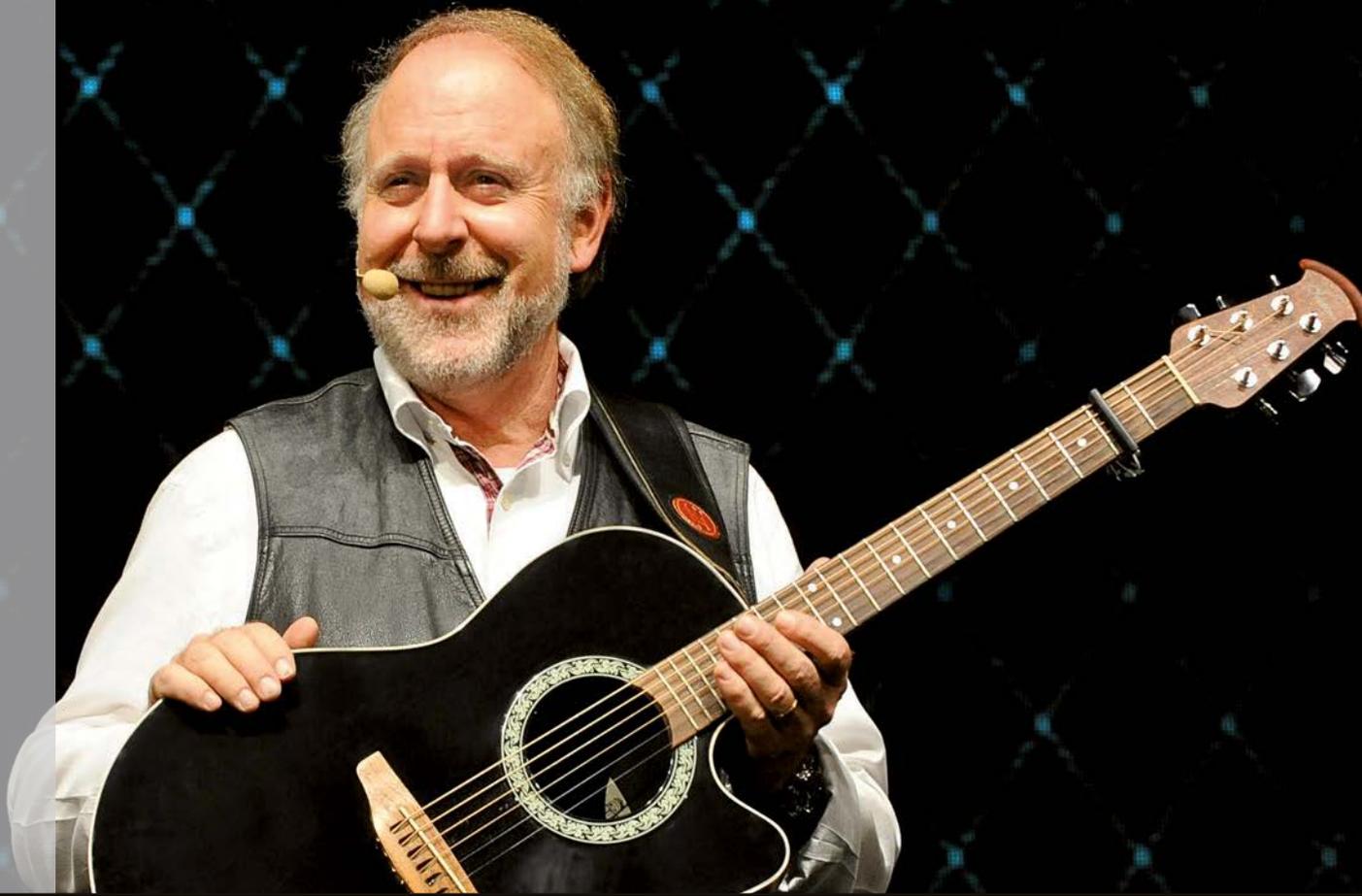
## Ihr Partner für das kundenfreundliche Autohaus:

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](http://www.aws.ch)  
 e-mail: [architekten@aws.ch](mailto:architekten@aws.ch)



# Einladung zur ordentlichen Generalversammlung

Mittwoch | 25. Mai 2016 | Kursaal Interlaken

## Traktandenliste für die ESA-Generalversammlung ab 15.00 Uhr

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

## Tagesprogramm ab 13.30 Uhr

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

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

esa.ch | esashop.ch

meine  
**ESA+**   
Zusammen sind wir stark

# Das Engagement trägt Früchte

Liebe Leserin, lieber Leser,

immer mehr AGVS-Garagisten bieten den AutoEnergieCheck (AEC) als innovative Dienstleistung an. Unterstützt werden sie dabei von einem umfassenden Massnahmenpaket des AGVS in Zusammenarbeit mit dem Bundesamt für Energie (BFE). Langlauf-Olympiasieger Dario Cologna trägt als Botschafter mit zum Erfolg bei. Das Engagement trägt Früchte: Bis April 2016 wurden durch die über 16000 durchgeführten Checks bereits 20000 Tonnen CO<sub>2</sub> eingespart. Die Kunden stehen dem AEC aus guten Gründen positiv gegenüber: Einerseits können sie bis zu 400 Franken pro Jahr an Kosten einsparen und leisten andererseits einen wichtigen Beitrag zum schonenden Umgang mit der Umwelt. Dem Autogewerbe verschafft das Engagement für den AEC ein verantwortungsbewusstes und kundenfreundliches Image in der Öffentlichkeit.

Nun braucht es ein zusätzliches Engagement von uns allen.

Am 5. Juni 2016 stimmen die Bürgerinnen und Bürger über die Volksinitiative «für eine faire Verkehrsfinanzierung» (Milchkuh-Initiative) ab, die der AGVS



**«Mit vereinten Kräften können wir auch diese wichtige verkehrspolitische Herausforderung gewinnen.»**

mit grossem Engagement unterstützt. Die Nationalstrassen müssen zügig ausgebaut und ergänzt werden. Dafür braucht es das Geld aus der von den Strassenbenützern bezahlten Mineralölsteuer und nicht – wie vom Bundesrat vorgeschlagen – eine weitere Erhöhung der Abgaben auf dem Treibstoff. Mit dem stundenlangen Staustehen muss endlich Schluss sein. Der volkswirtschaftliche Schaden liegt bei rund zwei Milliarden Franken jährlich.

Auch hier wird unser Engagement Früchte tragen, denn die leistungsfähige Strasseninfrastruktur ist die Grundlage für unsere Zukunft als Dienstleister rund um die individuelle Mobilität.

Ende März haben Sie von uns ein Start-Paket erhalten, um die Kampagne tatkräftig zu unterstützen. Weitere Bestellungen können jederzeit unter [www.faire-verkehrsfinanzierung.ch](http://www.faire-verkehrsfinanzierung.ch) getätigt werden. Gerne verarbeiten wir Fotos oder kurze Berichte Ihres Einsatzes auf unseren Kanälen – AUTOINSIDE, [agvs-ups.ch](http://agvs-ups.ch) und Facebook.

Mit vereinten Kräften können wir auch diese wichtige verkehrspolitische Herausforderung gewinnen.

Für Ihr Engagement und Ihre Unterstützung – in welcher Form auch immer – danke ich Ihnen.

Herzliche Grüsse

Urs Wernli  
Zentralpräsident



## Weiter mit Bildung

→ Mit der STFW praxisnah zum Berufserfolg.

### DISPONENT TRANSPORT UND LOGISTIK

→ eidg. Fachausweis  
03.09.2016 - 02.2018

### AUTOMOBIL-DIAGNOSTIKER

→ eidg. Fachausweis  
September 2016 - Juli 2018

### AUTOMOBIL-WERKSTATT-KOORDINATOR

→ eidg. Fachausweis  
September 2016 - Juli 2018

### BETRIEBSWIRT IM AUTOMOBILGEWERBE

→ Höhere Fachprüfung  
Oktober 2016 - Juli 2018



GRATIS ANMELDEN:  
INFOVERANSTALTUNG  
BETRIEBSWIRT  
IM AUTOMOBILGEWERBE  
MI, 18.05.2016, ab 19 Uhr  
[www.stfw.ch/abwa](http://www.stfw.ch/abwa)

Tel 052 260 28 01  
[marketing@stfw.ch](mailto:marketing@stfw.ch)  
[www.stfw.ch/at](http://www.stfw.ch/at)



**Neuer Mitarbeiter auf der AGVS-Geschäftsstelle**

Per 1. Mai 2016 unterstützt Thomas Jäggi den Bereich Bildung als Projektleiter



Thomas Jäggi ist neu auf der AGVS-Geschäftsstelle.

Berufsbildung. Jäggi hat mehrjährige Führungserfahrung im Automobilgewerbe und in der Berufsbildung. Er wird Jürg Fluri ablösen, der Ende November in Pension geht. Der AGVS heisst Thomas Jäggi herzlich willkommen und wünscht ihm viel Erfolg!

**Die Scheiweiler Garagen AG feiert 50-Jahr-Jubiläum**

1965 erwarben Erwin und Karin Scheiweiler die Liegenschaft «Neumühle» an der

Bergstrasse in Wollerau SZ und eröffneten einen kleinen Garagenbetrieb. 1991 trat Roger Scheiweiler in den Garagenbetrieb ein und kurz darauf kam 1992 ein Zweigbetrieb in Einsiedeln dazu. 1995 wurde in Wollerau ein Neubau des Garagenbetriebs mit modernster technischer Einrichtung realisiert. Anfang April feierte der Toyota- und Suzuki-Vertreter das 50-jährige Jubiläum mit Speis, Trank und Musik.

**Adam Touring: Eröffnung der 43. Filiale in Dübendorf**

Zwei Filialen in Dietlikon laufen seit einigen Monaten auf Hochtouren, das «Reifenhotel» in Effretikon wurde zur Filiale erweitert und am 20. April öffneten in Dübendorf die Türen eines hochmodernen Adam Touring Betriebes mit der gesamten Palette an Dienstleistungen und der modernsten Lenkgeometrieanlage der Schweiz. Somit arbeitet Adam Touring in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein mittlerweile mit insgesamt 43 Filialen und 21 Franchise-Partnern. Die neue Filiale in



Moderne Lenkgeometrieanlage in der Adam-Touring-Filiale in Dübendorf.

Dübendorf liegt an einem gut zugänglichen Standort.

**Auto Zürich setzt auf den Trend der Digitalisierung**

Neuland bei der 30. Ausgabe der «Auto Zürich Car Show», die vom 10. bis 13. November 2016 stattfindet: Erstmals ist ein grosser Teil der grössten Mehrmarkenausstellung der Deutschschweiz dem Thema Unterhaltungselektronik im Auto gewidmet. Karl Bieri, Präsident Auto Zürich, freut sich über einen neuen Partner: Mit Euronics gesellt sich eines der grössten Netzwerke im Bereich der Unterhaltungselektronik-Fachhändler zu den Partnern der Messe. Wie bereits seit eini-

gen Jahren die Consumer Electronics Show in Las Vegas zeigt, überschneidet sich die Welt der Unterhaltungselektronik immer stärker mit derjenigen des Automobils. Entsprechend bringt Euronics die CE Trend-Tour an die «Auto Zürich Car Show» – und rollt den Teppich für die Neuheiten rund um Consumer und Car Electronics aus - virtuell und real, sinnlich, zum Anfassen und Erleben.

**Goldnadel-Verleihung von Volkswagen**

Jedes Jahr verleiht Volkswagen den besten Mitarbeitenden für ihre ausserordentlichen Leistungen die «Goldnadel»-Auszeichnung. Die acht besten Volkswagen Mitarbeitenden wurden hierzulande von Vertretern der Volkswagen AG und von Volkswagen Schweiz für ihr hohes persönliches Engagement ausgezeichnet. Gerrit Heimberg, Regionalleiter Vertriebsorganisation der Volkswagen AG, überreichte gemeinsam mit Robert Hinsche, Bezirksleiter Vertriebsorganisation der Volkswagen AG, sowie Oliver Stegmann, Markenchef



Die Scheiweiler Garagen AG in Wollerau.



«Auto Zürich Car Show»: Unterhaltungselektronik wird im Auto immer wichtiger.

# Unternehmerische Freiheit

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



VW-Goldnadel-Gewinner (v.l.n.r.) Gerit Heimberg (Volkswagen AG Wolfsburg), Urs Amacher (AMAG Winterthur), Oliver Stegmann (Markenchef Volkswagen), David Vidueira (Garage Cornut SA), Björn Röthlin (Garage Alois Röthlin AG), Philippe Pellegrin (Automobiles W. Dugrandpraz SA), Martin Schranz (Autohaus von Känel AG), Beat Kocher (Garage Kocher AG), Tobias Graf (AMAG Dulliken).

Volkswagen Schweiz, die besondere Auszeichnung. «Diese acht Gewinner stehen stellvertretend für unser starkes Partnernetz, die hohe Loyalität unserer Mitarbeitenden gegenüber der Marke Volkswagen und unsere Bemühungen, stetig besser zu werden. Es freut uns sehr, dass wir gemeinsam mit der Volkswagen AG diese Auszeichnung übergeben durften», führt Stegmann aus.

**Neuer Name für die AutoMobil**

Zum 10-Jahr-Jubiläum wird die grösste Auto- und Mobilitätsmesse der Ostschweiz mit einem neuen Namen und einem neuen Logo am Markt auftreten. Aus der AutoMobil wird die automesse.st.gallen. Diese wird



vom 18. bis 20. November 2016 auf dem Olma-Areal über die Bühne gehen. Nebst dem neuen

Namen und Auftritt wird mit einem weiteren, neuen Messebereich «Bike&Cycle» auch das Thema «Mobilität auf zwei Rädern» verstärkt.

**Marcel Sutter verlässt Motorex**

Nach etwas mehr als fünf Jahren sucht Marcel Sutter eine neue Herausforderung. Der



Marcel Sutter sucht eine neue Herausforderung.

34-Jährige war bei der Bucher AG Langenthal als Product Manager engagiert.

**Garagenzulieferer: Ertragslage schlechter**

Nach einer leichten Verbesserung im Vorquartal sind die Konjunkturdaten der im SAA

swiss automotive after-market zusammengeschlossenen Firmen bezüglich der Ertragslage gesunken – trotz der leicht verbesserten Werte beim Umsatz und bei der Beschäftigungslage. Massgebliche Änderungen sind in den kommenden drei Monaten nicht zu erwarten.

**Frey leitet neu Volkswagen-Kommunikation...**

Christian Frey (52) übernimmt zum 1. Mai 2016 die Leitung der



Christian Frey ist neuer Leiter Kommunikation bei VW.

Kommunikation der Marken Volkswagen und VW Nutzfahrzeuge in der Schweiz. Er verfügt über langjährige Erfahrung in verschiedenen leitenden Marketingfunktionen in der Autobranche, davon seit 2006 in der AMAG (zuletzt für Audi). Christian Frey wird dabei von Valentina Mejenina (28) als Projektleiterin unterstützt.

**...und Piatti wechselt zu Audi**

Christian Frey folgt auf Livio Piatti (34). Er verantwortet seit 2011 die Kommunikation der Marken Volkswagen und VW



Livio Piatti wechselt von VW zu Audi.

Nutzfahrzeuge und hat die Weiterentwicklung der PR-Arbeit mit grossem Engagement vorangetrieben. Im letzten Halbjahr hat er zudem die gruppenweite Medienarbeit in der Abgasthematik übernommen. Livio Piatti wird sich künftig neuen Aufgaben im Unternehmen stellen. Zum 1. Mai 2016 übernimmt er die Funktion des Marketingleiters für die Marke Audi in der Schweiz.

**Lüchinger wird Country Manager von Bridgestone**

Als Country Manager der Bridgestone Schweiz AG übernimmt Urs Lüchinger nun das General Management der Schweizer Tochtergesellschaft der Bridgestone Unternehmens-



Urs Lüchinger ist der neue Country Manager von Bridgestone Schweiz.

le GARAGE,  
das partnerschaftliche  
Garagenkonzept Ihrer ESA



le GARAGE

Die Marke Ihrer Wahl

gruppe. Zu seinen Aufgaben gehören die Verkaufsleitung für alle Produktgruppen sowie die Erstellung und Umsetzung einer Länderstrategie. Hinzu kommt die Steuerung des Vertriebs sowie die Durchführung lokaler Marketingaktivitäten.

**Technoskills: Spannendes Finale, knapper Ausgang**

Die zehn Technoskills-Finalisten – fünf Rookies und fünf Profis – hatten sich am Auto-

Salon gegen mehr als 500 Mitbewerber durchgesetzt. Beim Finale in Hunzenschwil ging es nun um den Gesamtsieg. Gewonnen hat bei den Rookies Bryan De Jesus Araujo aus Genf, der Sieger bei den Profis heisst Sven Müller aus Wangen an der Aare.

**Garagisten bieten den besten Pneu-service**

Pünktlich zur Sommerpneu-Saison hat das Schweizer



Ueli Schmezer und der Kassensturz: Gute Noten für den Pneu-service der Garagisten.



Spannende Finals bei den Technoskills. V. l. n. r.: Sascha Steiner und Christophe Gummy (Instruktoren), Sven Müller, Philippe Allenbach, Patrik Arnold, Luc Dubath (Teilnehmer der Profi-Gruppe) und Instruktor Gordon Lehmann.

Konsumentenmagazin Kassensturz Online-Reifenanbieter, Pneuhäuser und Garagisten getestet. Das erfreuliche Fazit: Testsieger sind die Garagisten. Insgesamt vier Onlineanbieter, vier Pneuhäuser und acht Garagisten im Raum Luzern wurden vom TV-Magazin in Zusammenarbeit mit dem TCS geprüft. Testaufgabe: Die Prüfer bestellten per Telefon vier Sommerreifen für einen Opel Astra Kombi. Der Preis war allerdings nicht massgebend.

Die Internetanbieter wurden allesamt mit «ungenügend» bewertet. Hauptkritikpunkt ist die fehlende oder schlechte Beratung und die schlechte Fachkompetenz. Die Beratung war zwar auch bei einigen Garagisten nicht perfekt, dafür aber die Fachkompetenz. Nicht umsonst werden die ersten fünf Ränge im Test von Garagisten belegt.

**i** Täglich aktuelle News:  
[www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch)

**Gemeinsam  
mehr  
erreichen.**



**Das reichweitenstarke Fahrzeugnetzwerk der Schweiz**

Nutzen Sie das neue Angebot von autoricardo.ch und car4you.ch und profitieren Sie von unschlagbaren Paketen und zusätzlichen Angeboten, welche Ihren Fahrzeugverkauf unterstützen.

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

**CAR4YOU**

**autoricardo.ch**

AEC Newcomer Garagen März: M. Johner AG, Pieterlen BE und Ruedi Tinner AG, Baden AG

# Beim AutoEnergieCheck kommt es nicht auf die Grösse an

Eine tolle Leistung: Die AEC-zertifizierten AGVS-Garagisten haben bisher 20 000 Tonnen CO<sub>2</sub> eingespart. Auch dank den beiden AEC-Newcomern. **Mario Borri**, Redaktion

■ Dass beide AEC-Neulinge eine Opel-Vertretung haben, ist Zufall. Die beiden Betriebe sind ansonsten grundverschieden. Die Johner AG ist eine kleinere Garage auf dem Land und die Tinner AG ein Grossbetrieb in der Stadt. Die Erkenntnis: Beim AEC kommt es nicht auf die Grösse an.

## Kundenbeziehungen vertiefen

Die M. Johner AG in Pieterlen bei Biel ist dank des aufsässigen AGVS-Kundenberaters Heinz Kaufmann AEC-zertifiziert. «Beim ersten Besuch Kaufmanns hatten wir andere Prioritäten und verzichteten, beim zweiten Besuch diesen Februar konnte er uns dann überzeugen», erzählt Geschäftsführer Manfred Johner. Eine gute Entscheidung, denn schon im ersten Monat hat die Johner AG 53 AEC durchgeführt.



«Wenn man A sagt, muss man auch B sagen – wir führen den AEC bei jedem Auto durch, das unser Gelände verlässt», erklärt der Geschäftsführer das Erfolgsrezept. Obwohl auch Johner nichts für den AEC verlangt, ist er überzeugt, dass es dem Geschäft zugutekommt: «Dank der Übergabe AEC-Zertifikats kommen wir mit den Kunden ins Gespräch und vertiefen so die Kundenbeziehung.»

## Kompetenz ausstrahlen

Die Ruedi Tinner AG in Baden (AG) ist ebenfalls seit diesem Februar AEC-zertifiziert. «Beim Tag der Schweizer Garagisten Ende Januar wurde mir nochmals in Erinnerung gerufen, dass beim AutoEnergieCheck mit Reifendruck, Auspuff und Klimaanlage unter anderem Bauteile geprüft werden, die wir beim Service so oder so prüfen. Also habe ich mich entschieden, den AEC in unsere Service-



arbeiten zu integrieren», erzählt Geschäftsführer André Tinner. So hat die Tinner AG bereits im ersten AEC-Monat 130 Autos gecheckt. Mit dieser Leistung belegt der Badener Garagist in der Monats-Hitparade den guten dritten Platz (siehe Rangliste). André Tinner: «Die AEC-Arbeiten bedeuten zwar einen nicht bezahlten Zusatzaufwand, doch kommt diese Mehrleistung der Kundenbindung zugute. Ausserdem profilieren wir uns als kompetente Mobilitätsberater.» <

## AEC-Garagenbetriebe des Monats März

1. Garage Moderne, Bulle FR
2. Garage Welti AG, Schattdorf UR
3. Garage Tinner AG, Baden AG

[www.autoenergiecheck.ch](http://www.autoenergiecheck.ch)



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

# Bei PK MOBIL erhalten Sie 1% mehr Zins auf dem Altersguthaben.

## BVG Zins 2016

Obligatorisch 1.25%

PK MOBIL 2.25%



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

**PK MOBIL**  
CP

PK MOBIL Tel. +41 (0)31 326 20 19 [pkmobil.ch](http://pkmobil.ch)

Sicher unterwegs in die Zukunft

Dank dem AutoEnergieCheck wurden bereits 20 000 Tonnen CO<sub>2</sub> eingespart

# Garagisten verhelfen AEC zu grosser Bekanntheit



*Der AutoEnergieCheck wird dank den aktiven, AEC-zertifizierten Garagisten zur Erfolgsgeschichte. Bereits vier Jahre nach der Lancierung wurde die Marke von 20 000 Tonnen eingespartem CO<sub>2</sub> erreicht – das entspricht dem Ausstoss eines Autos auf einer Strecke von 2500 Mal um die Welt. Mario Borri und Sascha Rhyner, Redaktion*

■ Der AEC, unterstützt durch das Programm «Energie Schweiz» des Bundesamts für Energie, ist für die Autofahrer eine Win-win-Situation: Mit dem Mehrpunkte-Check helfen die AGVS-Garagisten ihren Kunden, Energie und Geld zu sparen – und die Umwelt zu schonen. Mit dem AEC lassen sich bis zu 20 Prozent Treibstoff und jährlich mehr als eine halbe Tonne CO<sub>2</sub> pro Fahrzeug einsparen. Olympiasieger und Weltmeister Dario Cologna ist überzeugter Botschafter des AEC. «Der AutoEnergieCheck zeigt, dass es kein Widerspruch sein muss, gerne Auto zu fahren und die Natur zu lieben», begründet Cologna sein Engagement.

Die insbesondere in der Westschweiz weiter steigende Zahl an AEC-zertifizierten Garagen hilft,

die Schallmauer von 1000 Betrieben, die den AEC anbieten, bald zu durchbrechen. Die Garagen in der Romandie bieten den AEC mit grossem Engagement an und fordern die Berufskollegen in der Deutschschweiz im internen Wettbewerb: Die Garage Moderne in Bulle (FR) erhielt sechs Mal in Folge die Auszeichnung «AEC-Garagist des Monats».

## «AEC steigert Kundenvertrauen»

**Markus Peter, was ist das Erfolgsrezept des AutoEnergieChecks?**

**Markus Peter:** Der AEC verbindet nützliche Werkstattarbeiten mit einem persönlichen Kundengespräch – und das alles mit dem Ziel Energie,

CO<sub>2</sub>-Emissionen und Geld einzusparen. Besonders stolz bin ich darauf, dass sich immer mehr Garagisten aktiv mit den Themen Umwelt und Energie auseinandersetzen und damit beweisen, dass sie ihre zukunftsorientierte Rolle als Mobilitätsberater ernst nehmen. Wesentlich zum Erfolg des AEC trägt das kundenspezifische AEC-Zertifikat bei, das auf einen Blick die bereits realisierten und noch möglichen Einsparpotentiale auflistet. Dank der mehrjährigen Zusammenarbeit mit dem Programm «EnergieSchweiz» erhalten die Garagisten den grössten Teil an POS-Material kostenlos und werden in Form von Incentives und Wettbewerben zusätzlich unterstützt. Schliesslich leistet Dario Cologna als aktiver AEC-Botschafter einen weiteren wichtigen Beitrag, um den AEC in der Erfolgsspur zu halten.

## Wie profitiert der Garagist, wenn er den AEC anbietet?

Kunden schätzen die wertvollen Infos ihres AEC-Garagisten und fühlen sich bei

Markus Peter, Leiter Automobiltechnik & Umwelt beim AGVS

ihm gut aufgehoben. Denn letztlich sind es die Automobilistinnen und Automobilisten, die dank der am Fahrzeug ausgeführten Arbeiten und mit Hilfe der transparent kommunizierten Spartipps Geld sparen können. Dass sie dabei gleichzeitig etwas Gutes für die Umwelt tun können, wertet den AEC zusätzlich auf. Garagisten profitieren direkt von einer verbesserten Kundenbindung und können davon ausgehen, dass sie dank des AEC den einen oder anderen Zusatzverkauf realisieren können.

**Warum boomt der AEC in der Westschweiz?**

Das ist tatsächlich ein spannender Effekt. Nachdem der AEC in der Westschweiz anfänglich ein Mauerblümchendasein geerbt hatte, ergriffen einige Garagisten die Initiative und sorgen im Sinne eines positiven Vorbildes nun dafür, dass immer mehr Garagisten Interesse am AEC bekunden. Wie in der Deutschschweiz ist dieser Erfolg zu einem grossen Teil auch dem Einsatz der AGVS-Kundenberater im Aussendienst zu verdanken, die tagtäglich wertvolle Überzeugungsarbeit für den AEC leisten.

**Hat der Wettbewerb «AEC-Garagist des Monats» einen Einfluss auf die teilnehmenden Garagisten?**

Ja, der Wettbewerb erweist sich als guter Motivator, um den AEC besonders aktiv umzusetzen. Wenn uns die AEC-Garagisten dann mitteilen, wie sehr sie sich um einen Spitzenplatz bemüht haben, erfüllt mich das mit Freude. Bei der halbmonatlichen Auswertung der durchgeführten Checks sind wir jeweils selber sehr gespannt darauf, wer es in die vorderen Ränge geschafft hat. Dass dabei sowohl Newcomer als auch «alte AEC-Hasen» vertreten sind, zeigt, dass es nie zu spät ist, mit dem AEC zu beginnen und gleich richtig durchzustarten.

**Die Schweizer Autofahrerinnen und Autofahrer sind umweltbewusster, als mancher Garagist vermutet. Doch weil er seinen Kunden nichts aufschwätzen will, verzichtet er oft auf das Angebot des AEC. Wie kann man dieses Problem lösen?**

Wenn man aktive AEC-Garagisten nach dem Grund für deren Engagement fragt, antworten sie oft damit, dass der AEC zu einem gestiegenen Kundenvertrauen beiträgt. Die Argumente, dass man mit dem AEC relativ leicht bis zu 20 Prozent Geld, Treibstoff und CO<sub>2</sub>-Emissionen einsparen kann und das individuelle AEC-Zertifikat überzeugen viele Kunden. Um den Garagisten den Gesprächseinstieg zu erleichtern, hat der AGVS diverse Kommunikationsmittel erarbeitet, beson-

ders zu empfehlen ist das Video-Tutorial, das im internen Bereich der AEC-Webseite betrachtet werden kann.

**Welches ungenutzte Potential steckt im AEC?**

Der AEC ist insbesondere in der Öffentlichkeit noch nicht bekannt genug. Um dies zu ändern, planen wir zum Beispiel mit dem Bundesamt für Energie eine öffentliche Offline- und Onlinekampagne und treten als Supporter der Kampagne «co2tieferlegen» auf. Zusätzlich prüfen wir derzeit verschiedene Möglichkeiten, um den AEC inhaltlich zu erweitern, beispielsweise um einen Baustein, der aus einer Zusammenarbeit mit einem Klimaschutz-Projekt besteht. <

**«Als Botschafter macht mich das stolz»**

*Immer mehr Garagen springen auf den Zug des AutoEnergieCheck auf – mit positiven Folgen für die Umwelt. Dank den Checks wurden in vier Jahren bereits 20000 Tonnen CO<sub>2</sub> eingespart. Das entspricht der Distanz von 2,4 Millionen Engadin Skimarathon.*

**Dario Cologna:** Wow! Das ist in der Tat beeindruckend, wenn man bedenkt, dass pro Jahr jeweils rund 13000 Teilnehmer starten. Das macht mich als Botschafter natürlich auch ein wenig stolz. Und es ist auch beachtlich, dass eine eigentlich kleine Massnahme eine so grosse Wirkung haben kann. Der Check dauert in der Regel knapp eine halbe Stunde und hilft, dass bis zu 20 Prozent Treibstoff gespart wird.

**Als Langläufer sind Sie beruflich viel mit dem Auto unterwegs. Deshalb dürfte es Ihnen ein besonderes Anliegen sein, dass dies so umweltfreundlich wie möglich passiert?** Natürlich. Ich bin ein Naturbursche. Ich liebe die Natur und möchte, dass sie intakt bleibt. Aber ich bin auch auf das Auto angewiesen und lege im Jahr rund 20000 km zurück. Wenn ich dabei auf die Umwelt Rücksicht nehmen kann, bin ich natürlich froh. Deshalb setze ich mich gerne als Botschafter für den AEC ein, weil sich so Energieeffizienz und Autofahren gut kombinieren lassen. Das Engagement passt zu mir.



**Ihren letzten Auftritt als AEC-Botschafter hatten Sie Mitte April in Altdorf – in einer sehr aktiven Stadt in Sachen Energieeffizienz und mit sehr aktiven zertifizierten AGVS-Garagen, was den AEC angeht. Wie können Sie helfen, den AEC auch in der restlichen Schweiz bekannter und populärer zu machen?**

Die Leute in meinem Umfeld wissen, dass ich Botschafter für den AutoEnergieCheck bin und interessieren sich dafür. Auch konnte ich ihnen vermitteln, dass mit dem Fahrstil der Treibstoffverbrauch stark beeinflusst werden kann. Das zieht nun seine Kreise. Und mit Auftritten wie eben in Altdorf wird der AEC automatisch bekannter.

**Weniger Sorgen für Selbstständige.**

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

**suvarisk**  
Sicher versichert

Jetzt Offerte bestellen unter 0848 820 820





1 Dario Cologna wird von Mitgliedern des Urner Skiverbandes (USV) auf dem Altdorfer Lehnplatz empfangen. 2 Dario Cologna erfüllte immer lächelnd alle Autogrammwünsche.

## «ur!mobil» 2016: Energiestadt Altdorf und AutoEnergieCheck

# Sparen beim Fahren mit Dario Cologna

In der Energiestadt Altdorf fand Mitte April der «ur!mobil»-Tag statt. Unter anderem erfuhren interessierte Bürger von den ortsansässigen AGVS-Garagenbetrieben wie der AutoEnergieCheck (AEC) funktioniert. Unterstützung erhielten die Garagisten von AEC-Botschafter Dario Cologna. **Mario Borri**, Redaktion

■ Energiestädte fördern erneuerbare Energien und setzen auf eine umweltverträgliche Mobilität. Ausserdem leben sie eine nachhaltige kommunale Energiepolitik vor und setzen diese auch um. Energiestädte wollen natürlich auch, dass sich ihre Bürger energieeffizient verhalten. Ein solches Verhalten zu fördern, ist auf viele Arten möglich. Am einfachsten in der Regel über das Portemonnaie: Denn wer Energie spart, spart Geld.

### Kooperation kein Zufall

Dass die Energiestadt Altdorf und die lokalen Garagen beim Mobilitätstag zusammenspannen, ist daher kein Zufall. «Für uns Energiestädte ist die Zusammenarbeit mit den AGVS-Garagisten eine willkommene Verstärkung im Rahmen unserer Bemühungen», erklärt Altdorfs Energiestadt-Beauftragter und Gemeinderat Andreas Bossart. Wie die Autofahrer selber profitieren die Energiestädte gleich doppelt: Zum einen helfen sie ihren Bewohnern mit einer Empfehlung für den AEC, Energie und Geld zu sparen, und leisten zum anderen einen Beitrag zur Erreichung ihrer eigenen Ziele.

### AEC-Gutscheine im Nu vergriffen

Bei windigem, dafür aber sonnigem Wetter erschienen zahlreiche Altdorfer zur «ur!mobil» auf dem Lehnplatz. An den verschiedenen Infoständen draussen und am Eco-Drive-Simulator im Zeughaus herrschte schon am Vormittag zeitweise reger Betrieb. Der AEC-Infostand wurde von fünf ortsansässigen Garagisten betrieben – der Auto Regli GmbH, der Centralgarage Musch AG, der Garage Imholz GmbH, der Post-Garage AG und der Turbotec GmbH. Hanny Imholz war mit der Aktion sehr zufrieden: «Wir alle bieten

unseren Kunden den AEC ja bereits standardmässig an. Dennoch gab es viele neue Leute, die sich für den Check interessierten.» Die angebotenen AEC-Gutscheine waren im Nu vergriffen. Robert



### Das Label Energiestadt

Das Label Energiestadt ist ein Leistungsausweis für Gemeinden, die eine nachhaltige kommunale Energiepolitik vorleben und umsetzen. Energiestädte fördern erneuerbare

Energien, umweltverträgliche Mobilität und setzen auf eine effiziente Nutzung der Ressourcen.

Energiestadt ist ein Programm von EnergieSchweiz und ein Paradebeispiel dafür, wie mit verantwortungsvollem Handeln die Lebensqualität gesteigert und das Klima geschont wird. Das Label ist Auszeichnung für eine konsequente und ergebnisorientierte Energiepolitik. Gemeinden, die das Label Energiestadt tragen, durchlaufen einen umfassenden Prozess, der sie zu einer nachhaltigen Energie-, Verkehrs- und Umweltpolitik führt. Behörden, Unternehmer und Bevölkerung ziehen am gleichen Strang.

«Energiestädte illustrieren den Erfolg einer Energiepolitik, die auf erneuerbaren Energien und Energieeffizienz beruht», sagt Bundesrätin Doris Leuthard zu Energiestadt

### Standortvorteil Energie

Das Label «Energiestadt» wird durch die unabhängige Kommission des «Trägervereins Energiestadt» verliehen. Das Markenzeichen ist in vier Landessprachen und in den meisten Ländern Europas eingetragen. Die Gemeinde kann das Label «Energiestadt» für ihr Standortmarketing verwenden!

[www.energiestadt.ch](http://www.energiestadt.ch)



3 Am ECO-Drive-Simulator bewies Dario Cologna, dass er der richtige AEC-Botschafter ist. 4 v. l.: Andreas Bossart (Gemeinderat), Hanny Imholz (Garage Imholz), Ivo Musch (Präsident AGVS Uri), Emanuel Regli (Auto Regli), Franz Gisler (Post-Garage), Robert Brand (Turbotec), Dario Cologna und Karl Baumann (AGVS).

Brand von der Turbotec GmbH: «Ich hätte nicht gedacht, dass die 250 Gutscheine so schnell weg sind.»

**Publikumsmagnet Dario Cologna**

Als dann am Nachmittag Dario Cologna in Altdorf eintraf, ging auf dem Lehnplatz die Post ab. Doch bevor der Langlauf-Olympiasieger und -Weltmeister die Autogrammwünsche erfüllte, musste er am Eco-Drive-Simulator beweisen, dass er der richtige AEC-Botschafter ist. Und das tat Dario eindrücklich. Beim Simulator ging es darum, mit einer virtuellen Tankfüllung so weit wie möglich zu kommen. Cologna schaffte 2,7 Kilometer, 200 Meter mehr als der vom Computer angezeigte Idealwert. Darios Tipps: «Weit vorausschauen, früh vom Gas, sanft wieder aufs Gas und früh schalten.»

**Zufriedener Gemeinderat**

Wie zuvor die AEC-Gutscheine waren auch die Autogrammkarten des Langlaufstars rasch vergriffen. Trotz des Grossandrangs erfüllte Dario jeden Autogrammwunsch und hatte für alle ein Lächeln übrig. Auch Gemeinderat Andreas Bossart hatte Freude am Anlass. «Dass so viele Menschen kommen, hat mich positiv überrascht. Beim heutigen Freizeitangebot ist es nicht mehr einfach, die Bevölkerung zu mobilisieren. Ich bin sehr zufrieden.»

Auch für den AGVS war «ur!mobil» 2016 ein gelungener Anlass. Es war hoffentlich nicht das letzte Mal, dass eine Energiestadt den AutoEnergieCheck nutzt, um im Rahmen eines Aktionstages die Bevölkerung zu energieeffizientem Handeln zu motivieren. <

**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



# Was bei der Arbeitszeiterfassung zu beachten ist

Am 1. Januar 2016 wurden mit den Artikeln 73a und 73b der Verordnung 1 zum Arbeitsgesetz (ArGV 1) zwei neue Ausnahmen zur systematischen Arbeitszeiterfassungspflicht eingeführt. Diese neuen Bestimmungen ermöglichen es, unter klar definierten Bedingungen Abweichungen von der detaillierten Arbeitszeiterfassungspflicht zu vereinbaren. **Olivia Solari, AGVS**

**Neue Verordnung zur Arbeitszeiterfassung schafft Rechtssicherheit und administrative Entlastung**

■ Grundlage der Arbeitserfassungspflicht findet sich in Artikel 46 des Arbeitsgesetzes (ArG). Gemäss diesem ist der Arbeitgeber verpflichtet, alle Verzeichnisse oder andere Unterlagen, aus denen die für den Vollzug des Gesetzes und seiner Verordnungen erforderlichen Angaben ersichtlich sind, den Vollzugs- und Aufsichtsorganen zur Verfügung zu halten. Diese Unterlagen müssen fünf Jahre aufbewahrt werden.

## Warum wurde die bisher gültige Regelung geändert?

Da gemäss Schätzung die Arbeitszeiten in der Vergangenheit an etwa jedem sechsten Arbeitsplatz nicht mehr erfasst wurden (was Hunderttausenden von Rechtsbrüchen entspricht), wird die Arbeitszeiterfassung den Realitäten der heutigen Arbeitswelt angepasst. Bisher mussten alle

Mitarbeiter bis auf wenige Ausnahmen (wie Geschäftsleitungsmitglieder, CEO etc.) die täglichen Arbeitszeiten einschliesslich der «Lage» (von wann bis wann) erfassen.

## Wie ist die Situation neu?

### Grundsatz Systematische Arbeitszeiterfassung

Arbeitnehmer, die ihre Arbeitszeiten überwiegend nicht selbst festsetzen können, müssen weiterhin folgende Zeiten systematisch erfassen: Beginn und Ende der Arbeitszeiten, Pausen und Ausgleichszeiten. Der Arbeitgeber ist in der Wahl frei, welches System er für die Arbeitszeiterfassung einsetzt. Möglich sind unter anderem Stempeluhr, von Hand geführte Aufzeichnungen, elektronische Erfassungssysteme etc.

### Erste Ausnahme: vereinfachte Arbeitszeiterfassung

Bei Arbeitnehmern, die ihre Arbeitszeit zu mindestens 25 Prozent selber bestimmen können, kann eine vereinfachte Arbeitszeiterfassung eingeführt werden. Es reicht in diesem Fall aus, wenn die Gesamtzahl der geleisteten Arbeitsstunden und damit nur ein Wert pro Tag erfasst wird. Bei Sonntags- und Nachtarbeit sind zusätzlich auch der Beginn und das Ende des Arbeitseinsatzes festzuhalten.

### Betriebe mit über 50 Arbeitnehmern

Für die Einführung der vereinfachten Arbeitszeiterfassung ist eine schriftliche Vereinbarung zwischen dem Betrieb und der Arbeitnehmervertretung oder der Mehrheit der Arbeitnehmer notwendig. Diese Vereinbarung muss insbesondere festhalten, welche Arbeitnehmerkategorien von der verein-

fachten Arbeitszeiterfassung betroffen sind und welche besonderen Bestimmungen zur Einhaltung der Arbeits- und Ruhezeitbestimmungen vorgesehen sind.

*Betriebe mit weniger als 50 Arbeitnehmenden*

Eine individuelle schriftliche Vereinbarung zwischen dem Arbeitgeber und dem Arbeitnehmer reicht aus. In dieser Vereinbarung ist auf die geltenden Arbeits- und Ruhezeitbestimmungen hinzuweisen. Jährlich muss ein Endjahresgespräch zur Arbeitsbelastung geführt und dokumentiert werden.

**Zweite Ausnahme: Verzicht auf Arbeitszeiterfassung**

Bei Arbeitnehmern mit einem Bruttojahreseinkommen (einschliesslich Boni) über 120 000 Franken (bei Teilzeitangestellten anteilmässig reduziert) ist ein Verzicht auf die Arbeitszeiterfassung möglich. Neben dem vorgenannten Bruttojahresgehalt müssen die Arbeitnehmer bei ihrer Arbeit über eine grosse Autonomie verfügen und ihre Arbeitszeiten mindestens zu 50 Prozent selber bestimmen können.

Voraussetzung für den Verzicht auf die

Arbeitszeiterfassung ist ein Gesamtarbeitsvertrag zwischen Arbeitgeber und einer oder mehreren repräsentativen Arbeitnehmerorganisationen. Ausserdem ist eine individuelle Verzichtserklärung jedes betroffenen Arbeitnehmers notwendig.

**Sonderfall: Höhere leitende Angestellte**

Die Pflicht zur Arbeitszeiterfassung findet keine Anwendung auf höhere leitende Angestellte. Zu beachten ist, dass der Begriff des höheren leitenden Angestellten sehr eng ausgelegt wird. Es muss eine weitreichende Entscheidungsbefugnis vorliegen, mit der der höhere leitende Angestellte die Struktur, den Geschäftsgang und die Entwicklung des Betriebes oder Betriebsteils nachhaltig und massgeblich beeinflussen kann.

**Mit welchen Sanktionen muss gerechnet werden?**

Die Arbeitsinspektorate sind zur Durchsetzung des Rechts befugt, Verwaltungsverfügungen zu erlassen und unter bestimmten Umständen Geldstrafen auszusprechen.

Zu widerhandlungen gegen die Arbeitszeiterfassungspflicht sind nicht direkt mit

Sanktion bedroht, wohl aber vorsätzliche Verstösse gegen die gesetzlichen Arbeitszeiten (mit einer Geldstrafe bis zu 180 Tagessätzen und einer Eintragung im Strafregister). In der Regel erfolgt zunächst eine Ermahnung.

Die Arbeitsinspektorate können aber mittels Verfügung die Herstellung des gesetzeskonformen Zustands verlangen. Die Verfügung kann mit der Androhung einer Strafe nach Art. 292 StGB für den Fall der Missachtung versehen sein. Damit ist indirekt eine strafrechtliche Sanktionierung von Verstössen gegen die Pflicht zur Erfassung der Arbeitszeit möglich. <

**Der AGVS hilft Ihnen**

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](mailto:rechtsdienst@agvs-upsa.ch).

Informatives und Interessantes auch auf [www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch), Rubrik Dienstleistungen, Recht und Steuern

INFO

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



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

**STIEGER SOFTWARE**

we drive your business





SACHS ist eine  
Marke von ZF



Kartellrechtliche Auslegung der Händlerverträge

# Wann sind Sta Anhänge unzu

*Der AGVS greift 2016 in mehreren Beiträgen verschiedene Fragen auf, die für den Händler zentral sind. In diesem Beitrag geht es um die Zulässigkeit von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) des Lieferanten (Hersteller/Generalimporteurs). Olivia Solari, AGVS*

■ Die Wettbewerbskommission (WEKO) hat am 1. Januar 2016 die neue Kfz-Bekanntmachung erlassen. Sie schafft zwar in Einzelfragen Rechtssicherheit aber der Händler sieht sich beim Abschluss des Händlervertrages immer wieder mit Vertragspunkten konfrontiert, die seine unternehmerische Freiheit einschränken und von der WEKO nicht geregelt wurden.

## I. Ausgangslage

**Thematik.** Der Lieferant übergibt dem Händler bei Vertragsabschluss zahlreiche Anhänge, die so vorformuliert sind, dass sie der Händler grundsätzlich nicht verhandeln kann, sondern dem Lieferanten gegenüber lediglich bestätigen muss, diese zur Kenntnis genommen zu haben. Diese Anhänge können u.a. kaum überschaubare Standards enthalten, an die sich der Händler halten muss. Solche vorformulierte Vertragsbestandteile nennt man AGB.

**Problematik.** AGB (Standards/Anhänge) sind oft legitim, weil sie den Geschäftsverkehr standardisieren und vereinfachen. AGB bieten die Möglichkeit, die gesetzlichen Spielräume zu seinen Gunsten auszuschöpfen. Dafür braucht es jedoch Know-how oder juristisches Fachwissen. Im Automobilvertrieb zeigen sich AGB oft von ihrer negativen Seite. Die wirtschaftlich schwächeren Händler können sich kaum eigene Rechtsabteilungen leisten, die viel Zeit in AGB investieren. Dies birgt die Gefahr, dass die AGB einseitig sind und vorteilhaft für den Lieferanten ausfallen.

**Interessenlage.** Der Händler kann diese AGB akzeptieren und der Vertrag kommt zu Stande. Wenn er sie indes ablehnt, kommt kein Vertrag zustande. Ein Lieferant kann im Einzelfall bestehende AGB auf Wunsch des Händlers ändern: Dies kommt in der Praxis allerdings kaum vor. Ist der Händler nicht einverstanden, so hat er meistens nur die Möglichkeit zu kündigen. Dies wird er in den seltensten Fällen machen, weil er damit seine wirtschaftliche Existenz gefährden würde. Den Händlern bleibt aufgrund ihrer schlechteren Verhandlungsposition und geringeren Verhandlungsmacht oft keine andere Wahl, als die AGB zu akzeptieren

## II. Rechtslage

**Kartellrechtliche Schranken.** Das Kartellgesetz verbietet einem marktbeherrschenden Unternehmen, seine Marktmacht zulasten

(Teil I): Die AGB

# Standards und lässig?

seiner Vertragspartner auszunutzen. Als marktbeherrschende Unternehmen gelten auch Kfz-Lieferanten, von denen AGVS-Händler aufgrund marktstruktureller Eigenschaften abhängig sind. Verletzt der Lieferant das Kartellgesetz, können hohe Bussgelder drohen.

**1. Voraussetzung: marktbeherrschender Lieferant.** Der Händler, der umfassende Dienstleistungen dem Konsumenten erbringen möchte, muss über einen Händler- und/oder Aftersales-Vertrag verfügen. Der Kfz-Markt ist so konzipiert, dass der Händler über keine ausreichenden Ausweichmöglichkeiten verfügt, sollte ihm der Lieferant den Vertragsabschluss verweigern. Dramatisch ist die Lage vor allem für einen Markenhändler, der nur eine Marke führt. Seine Abhängigkeit vom Lieferanten ist augenfällig. In diesem Fall verfügt der Lieferant oftmals über eine marktbeherrschende Stellung (sog. relative Marktmacht). In diesem Fall muss sich der Lieferant gewissen Regeln des Kartellrechts und der WEKO unterwerfen.

**2. Voraussetzung: missbräuchliche AGB.** Die erwähnte «take it or leave it»-Konstellation führt in der Praxis öfters dazu, dass die vom Lieferanten vorgelegten AGB in der Regel den Spielraum des Gesetzes zulasten des Händlers ausschöpfen. Als missbräuchliche AGB kommen etwa folgende Fallgruppen in Betracht:

1. Das Recht des Lieferanten, AGB einseitig abzuändern.
2. AGB, die Rechte und Pflichten im Vergleich zum Vorjahr zugunsten des Lieferanten abändern.
3. AGB, die vom Schweizer Vertragsrecht (OR) zulasten des Händlers abweichen. Der Schweizer Gesetzgeber hat nämlich für den Vertrag Regeln aufgestellt, die eine ausgewogene Verteilung der Risiken zwischen zwei Parteien vorsehen.
4. Alle AGB, die nicht Ausdruck eines freien Wettbewerbs sind. Diese Frage beantwortet sich wie folgt: Hätte der Lieferant die AGB auch dann durchsetzen können, wenn der Händler auf andere Lieferanten hätte ausweichen können?

### III. AGVS - Empfehlungen

**Verdacht.** Sollten die Ihnen vorgelegten AGB fragwürdige Klauseln enthalten, empfehlen wir Ihnen, dies zu dokumentieren und sich anschliessend bei ihrem Händlerverband zu melden. Sollten Sie keinen Händlerverband haben, steht Ihnen der Rechtsdienst des AGVS gerne zur Verfügung.

**Beratung.** Der jeweilige Händlerverband wird sich zusammen mit dem AGVS dafür einsetzen, dass einseitige den Händler benachteiligende AGB (Standards/Anhänge) korrigiert werden. Dafür sind wir und auch Ihr Händlerverband auf eine rechtzeitige Information angewiesen. Gerne beantworten wir auch andere Fragen Ihrerseits zum Kartellrecht. <



**Wer Innovationen sucht,  
wählt SACHS.**

Die Traditionsmarke SACHS steht seit über einem Jahrhundert für Innovationen, die mehr leisten. Wir arbeiten mit viel Pioniergeist, Herzblut und Know-how daran, Autofahrern weltweit das Optimum an moderner Antriebs- und Fahrwerktechnik zu bieten. Dabei kommen neueste technische Standards und hochwertige Materialien zum Einsatz. Das Resultat sind zukunftsweisende Kupplungen und Stoßdämpfer, auf die Sie sich verlassen können. Tag für Tag. Kilometer für Kilometer.



**SACHS**

Neuwagenmarkt 1. Quartal 2016

# Zulassungszahlen noch immer auf hohem Vorjahresniveau

Im 1. Quartal 2016 sind mit knapp 72000 Neuzulassungen ähnlich viele Autos neu auf die Strasse gekommen wie 2015. Allerdings liegt der März rund acht Prozent hinter dem Vorjahresmonat. Ist das ein Anzeichen dafür, dass die Zulassungszahlen wieder zurückgehen? AUTOINSIDE sprach mit auto-schweiz und ausgewählten Importeuren. Mario Borri, Redaktion

■ Gemäss auto-schweiz-Direktor Andreas Burgener wird auch 2016 ein gutes Jahr werden: «Die Mitglieder von auto-schweiz schätzen für das Gesamtjahr insgesamt 305000 Neuzulassungen. Dies entspricht zwar einem leichten Minus im Vergleich zu 2015, wir wären aber immer noch sehr zufrieden.» Dass der März heuer schlechter war, überrascht Burgener nicht. Er führt das Minus darauf zurück, dass der Vorjahres-März wegen den Preissenkungen, die auf die Aufhebung des Euro-Franken-Mindestkurses folgten, ein besonders guter Monat war.

Insgesamt 71 957 Fahrzeuge wurden von Januar bis März 2016 in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein neu in Verkehr gesetzt. Das sind geringfügige 318 Autos oder 0,4 Prozent weniger als im Vorjahresquartal. Für Andreas Burgener liegt das vor allem daran, dass noch nie so viele Menschen hier gelebt haben und deren individuelles Mobilitätsbedürfnis stetig steigt.

## 4x4 weiter auf Überholspur

Die Marktanteile von Allrad und Diesel erreichten im ersten Quartal wiederum Rekordniveaus. Neue 4x4-Fahrzeuge erreichten in den ersten drei Monaten 43,1 Prozent Marktanteil. Nach 39,6 Prozent im Vorjahreszeitraum ist das ein neuer Höchststand. Doch für Andreas Burgener ist das noch nicht die Spitze des Eisberges: «Wegen den zahlreichen neuen Modellen, die angekündigt sind, wird das 4x4-Segment sein hohes Niveau auf den Herbst hin sogar leicht ausbauen können.»

Diesel und Alternativ-Antriebe konnten im ersten Quartal ebenfalls Marktanteile hinzugewinnen. 4,3 Prozent (+ 0,4 %) bei den Alternativen sind allerdings wenig. «In der Breite haben Elektroautos nach wie vor einen schweren Stand, es fehlt die Marktakzeptanz. Bei entsprechend erfolgreichen Modellancierungen könnte der Marktanteil der E-Autos aber weiter steigen, so dass die alternativen Antriebe dieses Jahr auf rund 5 Prozent kommen könnten», meint Andreas Burgener.

## Nachgefragt bei...



### Morten Hannesbo, CEO AMAG

**Bis auf VW haben alle AMAG-Marken leicht eingebüsst – immer noch eine Folge der Diesel-/ Abgas-Thematik?**

Definitiv nicht, das sind normale Marktschwankungen, die auch abhängig sind von Modellzyklen

und Verfügbarkeiten diverser Modelle. Die Kunden zeigen grosses Interesse an den Modellen all unserer Marken, der aktuelle Bestellgang ist erfreulich.

### Wie werden sich die Marken bis Ende Jahr entwickeln?

Ich erwarte, dass sich alle Marken marktanteilmässig in etwa auf dem Vorjahres-Niveau bewegen werden. Attraktive Neuheiten wie der VW Tiguan, der SEAT Ateca, Audi A4 und A3 sowie das neue SUV von Skoda werden interessante Akzente setzen.



### Bernd Hoch, Geschäftsführer Mitsubishi Schweiz

**Mitsubishi hat fast 30 Prozent eingebüsst – warum?**

Mitsubishi 2015 mit einem tollen Plus von 13,4 Prozent abgeschlossen. Dieser Erfolg konnte im 1. Quartal 2016 aufgrund veränderter Rahmenbedingungen nicht in dieser Art wiederholt werden.

### Wie wird sich Mitsubishi bis Ende Jahr entwickeln?

Mitsubishi plant 2016 mit einem Ziel-Marktanteil Personenwagen von 1,3 Prozent. Der rundum erneuerte Space Star wurde vom Handel/Markt sehr gut aufgenommen und dürfte das Geschäft jetzt spürbar beleben.



### Peter Fahrni, Managing Director Opel Schweiz

**Opel konnte gut zulegen – ist das der Astra-Effekt?**

Ja, auch. Der Astra ist sehr erfolgreich gestartet. Mit seinen zahlreichen Auszeichnungen wirkt er zusätzlich als Schrittmacher für andere Modellreihen wie Corsa, Mokka und Insignia.

### Wie wird sich Opel bis Ende Jahr entwickeln?

Wir sind überzeugt, mit der Lancierung des neuen Astra Sports Tourer noch weiter zulegen zu können. Dazu kommen starke Angebote für unsere Volumenmodelle sowie weitere Neuheiten in der zweiten Jahreshälfte.



**Stephan Vögeli,  
Direktor Jaguar Land  
Rover Schweiz**  
*Jaguar hat extrem  
und Land Rover gut  
zugelegt – was ist das  
Erfolgsgeheimnis?*

Die Gründe für den Erfolg sind in den vielen neuen Produkten zu finden. Mit Jaguar XE und XF, sowie dem Land Rover Discovery Sport haben wir im letzten Jahr drei neue, attraktive und preislich interes-

sante Modelle auf dem Schweizer Markt eingeführt.

**Wie werden sich die beiden Marken bis Ende Jahr entwickeln?**

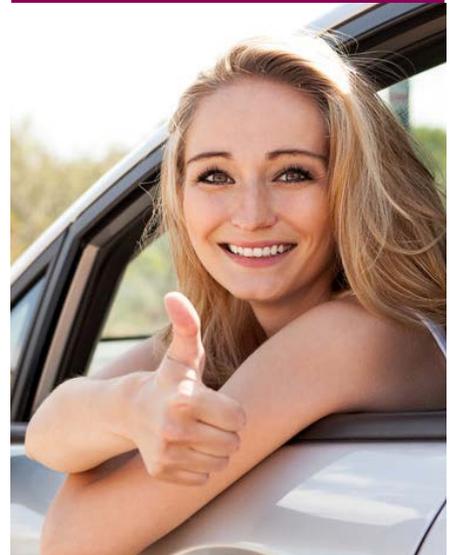
Bei Jaguar rechnen wir mit einer weiteren markanten Zunahme. Verantwortlich für diesen Zuwachs ist hauptsächlich der neue Jaguar F-PACE, der erste SUV von Jaguar, der gerade auf dem Schweizer Markt eingeführt wird. Bei Land Rover erwarten wir in etwa die gleichen Verkaufszahlen wie im Vorjahr. <

Marken	Anzahl Fahrzeuge			Marktanteil (%)				
	März 16	März 15	+/- %	März 16	März 15	Kum. 16	Kum. 15	+/- %
Volkswagen	3449	3385	1,9	11,9	11,8	8577	8521	0,7
Mercedes	2132	2546	-16,3	7,9	7,9	5682	5714	-0,6
BMW	2158	2223	-2,9	7,9	7,4	5655	5368	5,3
Skoda	1878	2417	-22,3	6,9	7,4	4999	5363	-6,8
Audi	1683	1816	-7,3	5,2	5,6	3734	4048	-7,8
Renault	1127	1234	-8,7	4,7	4,3	3360	3080	9,1
Opel	1436	1214	18,3	4,2	4,0	3057	2907	5,2
Ford	1168	1331	-12,2	4,1	4,1	2974	2954	0,7
Peugeot	1045	1150	-9,1	3,8	4,0	2714	2864	-5,2
Toyota	1198	911	31,5	3,6	3,0	2566	2173	18,1
Mazda	1191	908	31,2	3,5	3,3	2499	2349	6,4
Hyundai	877	1076	-18,5	3,3	3,4	2410	2445	-1,4
Nissan	829	888	-6,6	2,9	3,1	2090	2212	-5,5
Citroën	800	1194	-33,0	2,9	4,1	2057	2971	-30,8
Seat	735	876	-16,1	2,8	2,8	2002	2056	-2,6
Fiat	609	890	-31,6	2,6	2,6	1838	1882	-2,3
Volvo	586	612	-4,2	2,5	2,2	1768	1605	10,2
Suzuki	700	938	-25,4	2,3	2,4	1690	1743	-3,0
Dacia	544	455	19,6	1,9	1,7	1354	1224	10,6
Honda	671	695	-3,5	1,9	1,4	1332	1040	28,1
Subaru	652	902	-27,7	1,7	2,1	1219	1513	-19,4
Land-Rover	410	323	26,9	1,5	1,2	1056	844	25,1
Porsche	454	402	12,9	1,5	1,3	1046	974	7,4
MINI	387	477	-18,9	1,3	1,6	970	1128	-14,0
Kia	421	505	-16,6	1,3	1,4	925	1025	-9,8
Mitsubishi	398	598	-33,4	1,2	1,6	852	1189	-28,3
Smart	354	407	-13,0	1,2	0,9	834	672	24,1
Jeep	226	308	-26,6	0,9	1,0	646	752	-14,1
Lexus	85	111	-23,4	0,3	0,3	231	239	-3,3
Jaguar	135	47	187,2	0,3	0,2	228	119	91,6
Alfa Romeo	71	125	-43,2	0,3	0,4	206	288	-28,5
Ssangyong	72	70	2,9	0,3	0,2	199	162	22,8
Infiniti	149	23	547,8	0,3	0,1	190	45	322,2
Maserati	45	85	-47,1	0,2	0,2	144	171	-15,8
Chevrolet	23	35	-34,3	0,1	0,1	40	65	-38,5
Lancia	20	21	-4,8	0,1	0,1	38	91	-58,2
Aston Martin	13	17	-23,5	0,1	0,0	37	35	5,7
BMW Alpina	8	7	14,3	0,0	0,0	21	19	10,5
Diverse Marken	360	265	35,8	1,0	0,6	717	425	68,7
<b>GESAMT-TOTAL</b>	<b>29099</b>	<b>31487</b>	<b>-7,6</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>71957</b>	<b>72275</b>	<b>-0,4</b>
davon/dont 4 x 4	12536	12571	-0,3	43,1	39,6	31014	28657	8,2
davon/dont Alt.-Antrieb	1265	1402	-9,8	4,3	3,9	3113	2821	10,4
davon/dont DIESEL	10735	11584	-7,3	39,4	38,6	28347	27891	1,6

Quelle: auto-schweiz / ASTRA/MOFIS 5.04.16 / source: auto-suisse / OFROU/MOFIS 5.04.16

**MARDER  
STOP & GO®**

**WIR SIND  
MARDERABWEHR**



**Auto  
Bild**  
von Lesern EMPFOHLEN

Serviceadresse & Hotline:  
Tel. +49 (0)7631 97 27-0  
E-Mail: info@stop-go.de

**Bezug über den  
Fachhandel**

## Gebrauchtwagenmarkt 1. Quartal 2016

# Dreimal mehr Occasions- als Neuwagenverkäufe

Von Januar bis März 2016 wechselten 213 525 Gebrauchtwagen den Besitzer. Das ist eine Zunahme von 3,5 Prozent. Trotzdem stieg die durchschnittliche Standzeit eines Gebrauchtwagens auf 99 Tage an (+5,3%), da auch das Angebot signifikant um 11,1 Prozent zunahm. Grund dafür sind die guten Neuwagenverkäufe aus dem Vorjahr, die meist als Ersatzkauf getätigt wurden. Trotz steigender Nachfrage benötigt der Handel deshalb mehr Zeit, die zusätzlichen Occasionsfahrzeuge an die Frau und den Mann zu bringen. Eurotax

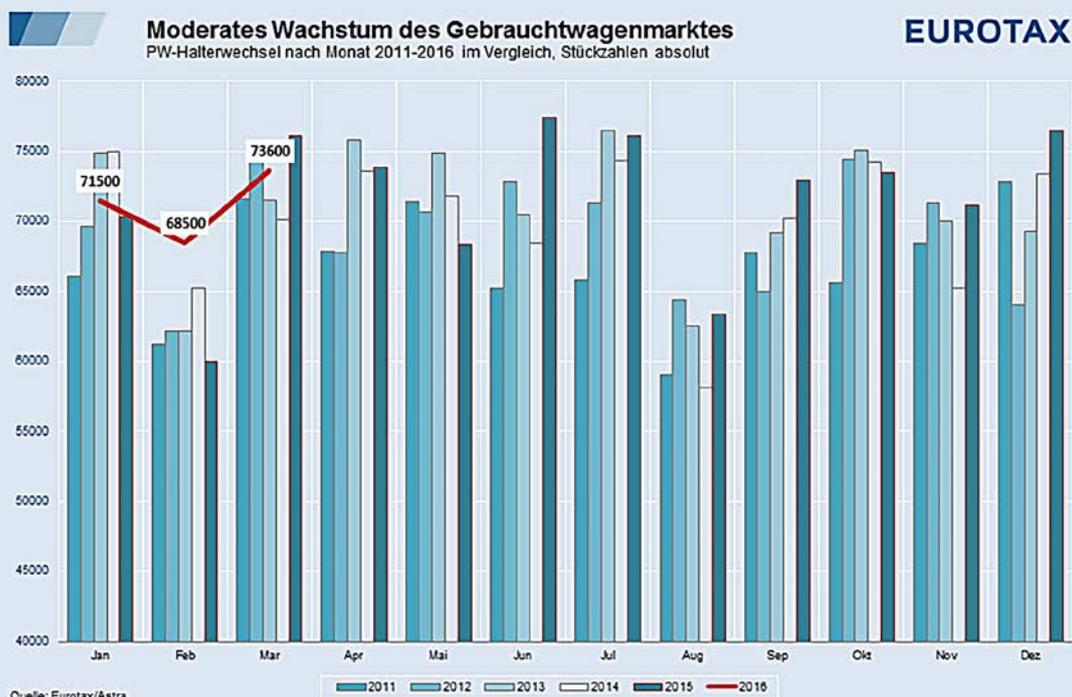
■ Angesichts der verhaltenen wirtschaftlichen Grosswetterlage sind die im ersten Quartal 2016 erzielten Verkäufe im Schweizer Autohandel positiv. Erwartungsgemäss haben sich seit Jahresbeginn sowohl das (ausen-)wirtschaftliche als auch das politische Umfeld etwas eingetrübt. Gestützt wird das Wachstum derzeit mehrheitlich vom privaten Konsum, der Währungsvorteile sowie günstige Energiepreise zu nutzen weiss. Insgesamt rechnet BAKBASEL für das laufende Jahr mit einem BIP-Wachstum von +0,8 Prozent (2015: +0,9%), was in Kombination mit einer tendenziell verhalten ausfallenden Lohnentwicklung sowie einer etwas geringeren Nettozuwanderung

bis Ende Jahr wohl eher dem Gebrauchtwagenmarkt als dem Neuwagenverkauf zuzutekommen wird.

## Moderates Wachstum bei Gebrauchten

Wie von Eurotax prognostiziert, wuchs der hiesige Gebrauchtwagenmarkt im ersten Quartal 2016 moderat. Mit 213 525 Handänderungen (+7151 PW, +3,5%) wurde die Baisse vom Vorjahr (206 374 PW) trotzdem mehr als wettgemacht. Insgesamt wurden von Januar bis März 2016 rund dreimal mehr Occasionen verkauft als Neufahrzeuge (71 957, Artikel s. S. 18/19). Dominant sind weiterhin Fahrzeuge aus deutscher

Produktion: Drei von vier Occasionen (72,7%) tragen nämlich (noch) ein deutsches Markenemblem. Neu ist allerdings, dass sich auch die Nachfrage nach gebrauchten Personenwagen nicht-deutscher Volumenmarken im Aufwind befindet. Zwar freuten sich erneut besonders Händler mit Fahrzeugen von BMW (+8,0%) und Mercedes-Benz (+7,5%) über das starke Kaufinteresse, doch auch Occasionen von Ford (+4,9%), Peugeot (+4,3%), Fiat (+2,4%) und Renault (+2,2%) verkauften sich besser als noch vor einem Jahr. Volumenmässig an der Spitze – wenn auch mit geringen Wachstumsraten – liegen allerdings weiterhin Audi (+1,8%) und Volkswagen (+1,3%). Einzig Gebrauchtwagen



gen von Toyota (+0,1%) und Opel (+0,2%) mussten sich im ersten Quartal der grössten Nachfrage nach stimmigen Neuwagen aus eigener Produktion geschlagen geben.

Da eine Markenrangliste dazu verleiten kann, sich im Occasionshandel auf vermeintlich «sichere Werte» zu fokussieren, weist Heiko Haasler, Managing Director von Eurotax Schweiz, auf einen mindestens ebenso wichtigen Umstand hin: «Die Analyse der Standzeiten pro Fahrzeugkategorie zeigt, dass regional unterschiedliche Kaufanreize durch optimale Angebotspreise gesetzt werden müssen. Nur mit einem aktiven Preismanagement sowie einer regional differenzierten Preisstrategie lässt sich im Occasionshandel auch unter extrem kompetitiven Rahmenbedingungen – nicht nur mit deutschen Gebrauchtwagen – weiterhin Geld verdienen».

### Regionale Schwankungen der Standzeiten

Trotz des Nachfragewachstums von 3,5 Prozent stiegen die durchschnittlichen Standzeiten von Gebrauchtwagen im Vorjahresvergleich des ersten Quartals um 5 auf derzeit 99 Tage (+5,3). Der gestiegenen Nachfrage



Heiko Haasler, Managing Director Eurotax Schweiz.

steht nämlich ein noch grösseres Angebotswachstum von 11,1 Prozent gegenüber, hervorgerufen durch die sehr guten Neuwagenverkäufe im Vorjahr. Dies führt naturgemäss dazu, dass Gebrauchtwagen insgesamt länger stehen. Mit Ausnahme der Luxusklasse (113 Tage, -6,6%) und, dem milden Winter sei Dank, auch der Cabrio-

lets und Roadster (117 Tage, -0,9%) haben dies alle Fahrzeugkategorien zu spüren bekommen: Am heftigsten traf es Fahrzeuge der Mikroklasse (105 Tage, +9,4%), gefolgt von Coupés (122 Tage, +8,0%) und Kleinwagen (95 Tage, +8,0%). Doch auch für Fahrzeuge der Unteren Mittelklasse (98 Tage, +5,4%), der Mittelklasse (99 Tage, +5,3%) und der Oberen Mittelklasse (104 Tage, +5,1%) suchten Händler deutlich länger nach einem neuen Besitzer. Selbst die bei Neuwagenkäufern äusserst beliebten SUV und Geländewagen (91 Tage, +4,6%) sowie Kompakt- und Minivans (98 Tage, +4,3%) standen im Vorjahresvergleich länger auf dem Hof. Dass sich die Nachfrage regional höchst unterschiedlich entwickelt, lässt sich an zwei Extrembeispielen aufzeigen: Während Coupés in der Nordwestschweiz nur 117 Tage (+7,3%) auf einen Käufer warten müssen, dauert dies derzeit im Tessin 145 Tage (+36,8%)! Auch in der Luxusklasse macht eine differenzierte(-re) Sicht auf die Nachfrage sowie eine regionale Preissetzung Sinn: So dauert es etwa in der Zentralschweiz 130 Tage (-9,7%), bis ein Fahrzeug verkauft ist; in der Westschweiz ist der Standplatz hingegen bereits nach 100 Tagen (-26,5%) wieder leer. <

PREMIUM-SERVICE IN BESTZEIT

KONZEPTE ZUR KUNDENBINDUNG

PERSÖNLICHE UNTERSTÜTZUNG  
DURCH SPEZIALISTEN

kompetent  
fair  
serviceorientiert

Aus Vertrauen entsteht Bindung.  
Kundenbindung.

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

## Alternative Antriebe

# Die Investition findet zuerst im Kopf statt

Alternative Antriebe finden zwar Beachtung in den Medien, doch sie spielen noch immer eine unscheinbare Rolle in der Zulassungsstatistik. Mit wachsendem Angebot steigt aber auch der Druck auf die Garagisten, sich mit den neuen Technologien einzulassen. **Martin Schatzmann**, Redaktion

■ In der offiziellen Zulassungsstatistik von auto-schweiz werden seit Anfang 2016 die unterschiedlichen alternativen Antriebssysteme als einzelne Rubriken aufgeführt, um der wachsenden Bedeutung dieser Antriebe Rechnung zu tragen. Gleichwohl, im vergangenen Jahr erzielten die alternativen Antriebe in der Schweiz mit knapp 13 500 Neuzulassungen einen Marktanteil von gerade mal 4,2 Prozent, wobei anhand des 2007er-Anteils von 0,9 Prozent eine klar positive Entwicklung feststellbar ist. Über kurz oder lang wird sich das Bild nochmals deutlich verändern, denn gerade die strengen CO<sub>2</sub>-Ziele werden ohne alternative Antriebe kaum zu erreichen sein.

In der Schweiz am stärksten verbreitet sind die Hybride, sowohl Voll- als auch Plug-in-Hybride, gefolgt von reinen Elektromobilen und von Gasfahrzeugen. Wasserstoff ist in Ermangelung einer Infrastruktur weltweit noch nicht relevant. Beim Gas findet in der Schweiz im Gegensatz zum europäischen Ausland das Autogas LPG kaum Verbreitung, Erdgas CNG hingegen hat in bescheidenem Mass Fuss gefasst und gilt bei Verwendung von Biogas gar als CO<sub>2</sub>-neutral.

## «Alternativ» bald schon Vorgabe

Heute gilt bei den meisten Marken zwar kein Zwang zum alternativen Antrieb, doch das wird sich nicht erst in zehn Jahren ändern. «Bei unsern Händlern ist das Elektromobil noch nicht Pflicht, gleichwohl sind bereits ein Drittel in Verkauf und Wartung von EVs tätig», erklärt Beat Kilchenmann, der bei Nissan Schweiz massgeblich an der Einführung der Elektromobilität mitgearbeitet hat. «Aber in naher Zukunft werden EVs für alle zum Portfolio gehören.» Ähnlich klingt es bei der AMAG, wo man sich des ambitionierten CO<sub>2</sub>-Ziels von 95 g/km



Alternative Antriebe mit Erdgas CNG und mittels Elektrifizierung breiten sich stetig aus und werden mit Blick auf die CO<sub>2</sub>-Problematik massiv zulegen. Das zieht Veränderungen auch für die Garagenbetriebe nach sich, wobei die grösste Herausforderung in der Einstellung der Geschäftsleitung und der Mitarbeiter liegt.

bis im Jahr 2020 bewusst ist. «Wegen diesen Zielen wird es sich ein Händler bald nicht mehr leisten können, Elektro, Hybrid oder CNG die kalte Schulter zu zeigen», bekräftigt New Mobility Manager Maciej Tyblewski.

Die neuen Antriebssysteme haben auf Verkauf, Serviceannahme und Werkstatt Auswirkungen, doch ohne die entsprechende Bereitschaft, sich darauf einlassen zu wollen, hat es neue Technologie in einer Firma schwer. Also beginnt die Umstellung auch hier zuerst im Kopf. Die eigentlichen Investitionen in Infrastruktur und Ausrüstung bleiben nach übereinstimmender Aussagen mehrerer Hersteller



Fürs Hantieren an Elektromobilen und Erdgasfahrzeugen sind kaum zusätzliche Installationen nötig, hingegen Zusatzausbildungen und ein paar Spezialwerkzeuge.

in einem grundsätzlich bescheidenen Rahmen. Sie variieren von Hersteller zu Hersteller, und sie hängen im wesentlichen auch vom Grad des Engagements der Garage ab. Was damit gemeint ist, zeigt sich beispielsweise bei Nissan darin, ob ein Betrieb ein 5- oder ein 3-Sterne-EV-Vertreter sein will. Der 5-Sterne-Vertreter muss mehr Personal schulen und er muss zusätzlich eine Schnellladestation auf dem Areal errichten, der 3-Sterne-Vertreter kann die Schulung beschränken und kommt mit einfacheren Ladestationen (Wallbox) aus.

Voraussetzung für die Arbeit mit alternativen Antrieben ist die grundsätzliche Schulung der Mitarbeiter. Denn obwohl der Betrieb von elektrifizierten Antrieben oder solchen mit Erdgas an sich ungefährlich und unproblematisch ist, entsteht bei unsachgemäßem Hantieren am Fahrzeug höchste Lebensgefahr: Bei elektrifizierten Autos besteht mit Batteriespannungen zwischen 100 und 400 Volt Gefahr durch Stromschlag, bei CNG-Autos Gefahr durch Unfälle mit austretendem Gas. Deshalb verlangt die Industrie von Werkstattmitarbeitern, die an solchen Autos Hand anlegen, eine Spezialschulung mit Zertifizierung, wobei die Kurse normalerweise von den Herstellern selber durchgeführt werden, beispielsweise für CNG-Fahrzeuge bei Opel an der «My Opel Academy» in Studen, wo pro Jahr bis zu 40 Mechaniker zum Thema Erdgas geschult werden. Deren fachgerechte Zertifizierung stellt dabei der SVGW (Schweiz. Verband für Gas und Wasser) sicher. Die Hochvolt-schulung kann beispielsweise beim AGVS (siehe Infobox) absolviert werden. Auf dieser Spezialausbildung baut dann die branchenübliche und herstellerspezifische Fahrzeugschulung auf.

**Modernes Image**

Rein äusserlich ist kaum zu erkennen, ob in einer Werkstatt alternative Antriebe gewartet werden. Mit Absperrband und Warnhinweisen werden Hybride oder EVs in Wartung zwar abgegrenzt, der Zweisäulen-Lift, der beispielsweise bei Nissan zum Ausbau einer EV-Batterie vorgeschrieben ist, ist hingegen handelsüblich. Und die Mechaniker tragen bei Arbeiten an Hochvolt-Fahrzeugen lediglich Spezialschuhe mit Gummisohlen, Gummi-Handschuhe und eine grossflächige Schutzbrille gegen Funkenwurf. Je eine Ladestation (Wallbox) für Verkauf und Werkstatt kommen bei Nissan noch dazu, so dass der Importeur das Engagement für die Garagen mit rund 10 000 Franken beziffert, inklusive Schulung, aber ohne Schnellladestation.



Sehr unterschiedlich teuer ist die Installationen eines Fastchargers, denn je nach Stromanbieter liegen die Gebühren zwischen 0 und 35 000 Franken.

Bei Audi werden die Investitionen für die Wartung der Hybridfahrzeuge mit 2000 bis 8000 Franken angegeben, bei CNG beziffert Opel die Grundinvestition für Garageeinrichtung und Werkzeug mit rund 4000 Franken.

Doch die Investitionen sind nur die eine Seite der Medaille. Das wachsende Bewusstsein der Kunden für die alternativen Antriebe verhilft einer entsprechend gerüsteten Garage zu einem innovativen, modernen Anstrich und eröffnet ein ihr bisher verschlossenes Kundensegment; bei den schwindenden Margen ein nicht zu unterschätzender Nutzen. <



Für Hochvoltanlagen in Hybrid- und Elektrofahrzeugen nutzt der Mechaniker praktisch die gleichen Schutzmassnahmen wie der Elektromonteur (isolierte Werkzeuge und Messgerät, Schutzbrille gegen Funkenwurf, Isolationshandschuhe und -schuhe, Wallbox in Showroom und Werkstatt).

**AGVS Business Academy: Elektro-Instruktion für Hochvolt-Systeme in Elektro- und Hybridfahrzeugen am 09.-10.05.2016 in Bern**

**Lerninhalt (Auszug)**

Elektrische Gesetzgebung, Normen und Regeln der Technik, Gefahren und Schutzmassnahmen, sicheres Arbeiten an «Hochvolt-Systemen» von Elektro- und Hybridfahrzeugen, Verhalten bei Elektrounfällen

**Lernziele (Auszug)**

Die Teilnehmer sind in der Lage, sichere Voraussetzungen für Arbeiten an der elektrischen Anlage von Hybrid- und Elektrofahrzeugen zu schaffen. Sie können Arbeiten an der Netzleitung ausführen und kontrollieren.

**Referenten**

- 1. Tag Beat Keller, Electrosuisse
- 2. Tag Markus Peter, AGVS

**Dauer**

2 Tage (09.00 bis 17.00 Uhr)

**Kosten**

CHF 630 für AGVS-Mitglieder zuzüglich MWST  
CHF 940 für Nichtmitglieder zuzüglich MWST  
inkl. Verpflegung und Kursdokumentation

**Datum / Ort**

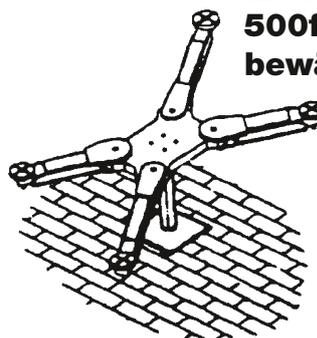
Montag, 09. bis Dienstag, 10. Mai 2016  
Mobilcity, Wölflistrasse 6, 3006 Bern, [www.mobilcity.ch](http://www.mobilcity.ch)

**Auskunft**

Die AGVS-Beraterin: Manuela Jost, [manuela.jost@agvs-upsa.ch](mailto:manuela.jost@agvs-upsa.ch),  
Tel. 031 307 15 27

INFO

**gesag 1-Säulenlift  
Sanierung  
500fach  
bewährt**



Wir haben für Sie die kostensparende Lösung



Gouchertweg 2  
3252 Worben bei Biel  
Tel. 032 384 39 17  
Fax 032 384 03 69  
[info@gesag.ch](mailto:info@gesag.ch)  
[www.gesag.ch](http://www.gesag.ch)

# Bosch DAS 1000: die kombinierte Lösung zum Einstellen von Fahrerassistenzsystemen



## Die kombinierte Lösung für FAS-Service auf dem Messplatz zur Fahrwerkanalyse.

Fahrerassistenzsysteme (FAS) wie Spurhalteassistent, Verkehrszeichenerkennung oder Adaptive Cruise Control (ACC) werden durch Radarsensoren oder Frontkameras gesteuert. Bei Wartung, Unfallreparatur oder Scheibentausch müssen diese neu eingestellt werden. Mit DAS 1000 von Bosch werden Fahrzeuge an einem Arbeitsplatz vermessen und zugleich der FAS-Service ausgeführt. Ohne zeitraubende Kalibrierfahrten sind sie sofort für den Kunden einsatzbereit. [www.bosch-werkstattwelt.ch](http://www.bosch-werkstattwelt.ch)



# BOSCH

Technik fürs Leben

Wissenswertes zur richtigen Behandlung und Entsorgung von Reifen

# Sauberer Abschluss der Pneuwechselzeit

*Mit Einführung der Reifen-Etikette sowie der immer häufigeren Ausrüstung mit Reifendrucksensoren oder Pannenschutzreifen hat die Komplexität im Reifengeschäft zugenommen. Diese Trends wirken sich auch auf die umweltgerechte Entsorgung der besonders während der Pneuwechselzeit anfallenden Abfälle aus.* Markus Peter, AGVS

■ Während der Pneuwechselsaison herrscht bei den meisten Garagen Hochbetrieb. Eine gute Organisation erleichtert nicht nur die reibungslose Abwicklung der Kundenaufträge, sondern hilft auch bei der gesetzeskonformen Behandlung, Lagerung und Entsorgung der dabei anfallenden Abwässer und Abfälle.

## Entsorgung nur mit Bewilligung

Um die Entsorgung so umweltfreundlich wie möglich zu gestalten, schreibt der Gesetzgeber vor, dass Altreifen nur an darauf spezialisierte Firmen abgegeben werden dürfen. Diese sind im Besitz der notwendigen Bewilligungen und wissen, wie Altreifen korrekt behandelt werden müssen. Garagisten sind auf der sicheren Seite, wenn sie sich beim Transporteur bzw. der Entsorgungsfirma vor der Auftragsvergabe nach dieser Bewilligung erkundigen.

## Entsorgung von Pannenschutzreifen

Einige Pannenschutzreifen sind auf der Reifennenseite mit einer selbstabdichtenden Polymerschicht versehen. Da solche Reifen nicht zu Gummi-Granulat verarbeitet werden können, lassen sie sich nicht als Rohstoffe weiternutzen, sondern müssen z. B. zur Energiegewinnung in Zementwerken verbrannt

werden. Es schadet sicher nicht, wenn sich Garagisten bei ihrer Reifenentsorgungsfirma erkundigen, ob Pannenschutzreifen separat gesammelt werden sollten.

## Wohin mit ausgedienten Reifendruck-Sensoren?

Die RDKS-Sensoren enthalten eingegossene Batterien und Elektronik. Bei der Entsorgung sind sie wie Elektroschrott zu behandeln, d. h. sie gehören nicht in den Hausmüll, sondern sind an entsprechende Sammelstellen abzugeben.

## Abwasser von Radwaschanlagen

In Radwaschanlagen fällt mit Reinigungsmitteln und/oder Abrieb verschmutztes Abwasser an. Damit bei einer betrieblichen Umweltschutzkontrolle keine bösen Überraschungen auftreten, sollte vorgängig überprüft werden, ob die Abwasserbehandlung den kantonalen Umweltschutzaufgaben genügt. <

**i** [www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch) / [www.swisspneu.ch](http://www.swisspneu.ch)  
[www.reifenetikette.ch](http://www.reifenetikette.ch) / [veva-online.ch](http://veva-online.ch)

Der AGVS empfiehlt folgende Altreifenentsorgungsfirmen:

Firma	Ortschaft	Homepage
ESA	3401 Burgdorf	<a href="http://www.esa.ch">www.esa.ch</a>
G. Marelli AG Pneuhandel	4127 Birsfelden	<a href="http://www.marelli.ch">www.marelli.ch</a>
Rubbertec AG	5053 Staffelbach	<a href="http://www.rubbertec.ch">www.rubbertec.ch</a>
Jura-Cement-Fabriken	5103 Wildegg	<a href="http://www.juracement.ch">www.juracement.ch</a>
Häfeli-Brügger AG	5313 Klingnau	<a href="http://www.haefeli-bruegger.ch">www.haefeli-bruegger.ch</a>
AABA AG	5620 Bremgarten	<a href="http://www.aaba.ch">www.aaba.ch</a>
Pneu Center Schnellmann AG	6032 Emmen	<a href="http://www.swisstyre.ch">www.swisstyre.ch</a>
TraRec AG	6055 Alpnach Dorf	<a href="http://www.TraRec.ch">www.TraRec.ch</a>
Rizzi Giorgio Sagl	6945 Origgio	<a href="http://www.rizzigiorgio.ch">www.rizzigiorgio.ch</a>
PM Ecorecycling SA	6850 Mendrisio	<a href="http://www.pmeorecycling.ch">www.pmeorecycling.ch</a>
Roma-Line GmbH	8105 Regensdorf	<a href="http://www.roma-line.ch">www.roma-line.ch</a>
K. Müller AG Transporte	8304 Wallisellen	<a href="http://www.kmuellerag.ch">www.kmuellerag.ch</a>
Agir AG, Erasmo Di Fonzo	8910 Affoltern am Albis	<a href="http://www.agir.biz">www.agir.biz</a>



**TBZ  
HF**

Technische Berufsschule Zürich  
Höhere Fachschule HF  
Sihlquai 101, 8005 Zürich  
admin.hf@tbz.zh.ch  
Informationen: [www.tbz.ch](http://www.tbz.ch)

## Weiterbildung Aus Leidenschaft zum Erfolg!

➔ Lehrgänge Automobiltechnik  
Info-Abende an der TBZ HF  
Mi 11.5.16 und Di 7.6.16, 19:00



Lukrative Zusatzgeschäfte mit der unschlagbaren Klimakompetenz Ihrer ESA

# Mit dem Klimatechnikservice lässt sich ganzjährig Geld verdienen

■ pd. Die Klimawartung und die daraus entstehenden Zusatzträge wird bei den Garagen zukünftig eine immer grössere Rolle spielen. Leider wird in vielen Fällen an der Klimaanlage erst Hand angelegt, wenn sie defekt ist und repariert werden muss. Einerseits wächst dadurch der Frust bei den Kunden – die Anlage geht kaputt, wenn sie kühlen sollte, und kann in der Hauptsaison aus Kapazitätsgründen meist nicht kurzfristig instand gestellt werden. Andererseits wird das Werkstattpersonal nie richtig mit der Klimatechnik vertraut: «Eine Klimawartung ohne vorliegenden Defekt sei dem Kunden schwierig zu verkaufen», so viele Stimmen aus dem Werkstatt-Alltag. In Wirklichkeit kann den Endkunden bereits bei der Annahme mit Hilfe passender Instrumente leicht verständlich erklärt werden, dass eine Wartung der Klimaanlage nötig wäre. Die ESA als kompetenter Partner der Garagisten und Carrossiers führt alle für einen effizienten Klimatechnikservice benötigten Geräte und Werkzeuge, Reinigungsmittel,



Verbrauchsmaterialien, Service- und Verschleisssteile sowie Ersatzteile von verschiedenen Markenherstellern in Erstausrüsterqualität im Sortiment. Alles

selbstverständlich zu günstigsten Preisen und top verfügbar. <

[esashop.ch](http://esashop.ch)

## 10% + 8% Zusatzrabatt auf alle Klimateile bei Ihrer ESA! *Aktion gültig bis Ende Mai 2016*



**Und übrigens:**  
Das beliebte Klima-Handbuch mit einer umfassenden Sortimentsauswahl ist bis Ende 2016 noch gültig. Einfach bestellen unter [esashop.ch/505643](http://esashop.ch/505643)

INFO

## Der AGVS lanciert das Reifendruck-Optimierungs-Programms (ROP)

# Mit mehr bar zu «Klimafranken»

Ab sofort können sich AGVS-Garagisten für das Reifendruck-Optimierungs-Programm (ROP) anmelden. Das Programm beabsichtigt, dass möglichst viele Fahrzeuge mittels einem um 0,3 bar höheren Reifendruck energieeffizienter unterwegs sind. Dank des tieferen Rollwiderstandes wird die Umwelt entlastet und die Autofahrer können sich über einen geringeren Treibstoffverbrauch freuen. Für den mit der Teilnahme am ROP verbundenen Mehraufwand erhalten die Garagisten pro Fahrzeug einen «Klimafranken». **Markus Peter**, AGVS

■ Hersteller und Importeure fossiler Treibstoffe sind gemäss CO<sub>2</sub>-Gesetz dazu verpflichtet, einen Teil der in der Schweiz verursachten CO<sub>2</sub>-Emissionen durch Massnahmen im Inland zu kompensieren. Zur Erfüllung dieser Pflicht können vom Bundesamt für Umwelt (BAFU) anerkannte und registrierte Programme zur Emissionsverminderung durchgeführt werden. Der AGVS hat ein solches Programm entwickelt, das die CO<sub>2</sub>-Emissionen von Personenwagen und leichten Nutzfahrzeugen mit Hilfe eines höheren Reifendrucks und damit eines geringeren Rollwiderstandes vermindert und von der Stiftung Klimaschutz und CO<sub>2</sub>-Kompensation KliK finanziert wird.

### Programmunfang

Um den Aufwand für das Programm so gering wie möglich zu halten, wird die Erhöhung des Reifendrucks in den normalen Arbeitsprozess beim Garagisten integriert. Das heisst, dass bei jeder ohnehin stattfindenden Reifendruck-Kontrolle der Druck statt wie bisher auf die Herstellerangabe neu auf einen Wert eingestellt wird, der 0,3 bar über der Herstellerangabe liegt.

Da es sich beim ROP um ein offiziell anerkanntes Emissionsreduktionsprogramm handelt, müssen die erfolgten Reifendruckanpassungen mit Angabe von Datum, Garage und Kontrollschild auf einem elektronischen Formular erfasst und periodisch an den AGVS gesandt werden. Im Gegenzug erhält der Garagist pro Reifendruck-optimiertem Fahrzeug einen Unkostenbeitrag von einem Franken. Der AGVS waltet beim ROP als Programmeigentümer und führt eine Datenbank mit allen durchgeführten Reifendruck-Optimierungen. Wenn alles seine Richtigkeit hat, teilt das BAFU dem AGVS Emissionszertifikate im Umfang der eingesparten CO<sub>2</sub>-Emissionen zu. Zur Qualitätssicherung und Verifizierung ist der AGVS deshalb verpflichtet, Stichproben durchführen zu lassen. Die erhaltenen Emissionszertifikate verkauft der AGVS schliesslich an die Stiftung KliK. Mit dem Erlös werden die



Ein höherer Reifendruck senkt den CO<sub>2</sub>-Ausstoss.

Garagisten und die ROP-Geschäftsstelle beim AGVS für den mit dem Programm verbundenen Mehraufwand entschädigt.

### Teilnahmebedingungen

In einer ersten Phase ist die Teilnahme am ROP den AGVS-Mitgliedern vorbehalten. Für AGVS-Garagisten ist die Teilnahme kostenlos. Zu einem späteren Zeitpunkt ist es denkbar, dass das Programm gegen eine Teilnahmegebühr auch Betrieben ausserhalb des AGVS zur Verfügung steht.

Am ROP interessierte AGVS-Mitglieder finden im internen Bereich der AGVS-Webseite unter der Rubrik «Dienstleistungen» weiterführende Informationen und können sich dort auch gleich für eine Teilnahme am Programm anmelden. Mit der Anmeldung bestätigt der Garagist gegenüber dem AGVS, dass er die Zulassungskriterien einhält und das Werkstattpersonal bezüglich der Reifendruck-Erhöhung instruiert hat. Sobald sich eine Garage für das Programm angemeldet hat, kann sie die Reifendruck-optimierten Fahrzeuge im dazu vorgesehenen elektronischen Formular erfassen und dieses jeweils alle sechs Monate dem AGVS zustellen. <

[www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch), [www.klik.ch](http://www.klik.ch), [www.bafu.admin.ch](http://www.bafu.admin.ch)



## Kreativität und Innovation – die Zukunft hat begonnen mit AQUARAMA stargate S11



AQUARAMA®

SWISS

CAR WASH SYSTEM

Aquarama Swiss AG • Industriestrasse 42 • 5036 Oberentfelden  
Tel. +41 62.7383100 • Fax +41 62.7383109 • [www.aquaramaswiss.ch](http://www.aquaramaswiss.ch)

## Karriereabend für Automobiltechniker

# Möglichkeiten aufgezeigt

Seit kurzem ist die Weiterbildung der Technischen Berufsschule Zürich (TBZ) in eine eigene Abteilung ausgegliedert – in die Höhere Fachschule (HF). Um das mannigfaltige Angebot an Lehrgängen zu präsentieren, führte TBZ HF zusammen mit den Fachleuten des AGVS den Karriereabend durch. **Mario Borri**, Redaktion



Robin Hoefler, Tesla Store Manager Zentralschweiz, liess die Teilnehmer am Hype um den Hersteller amerikanischer Elektroautos teilhaben.

Die Aula der Technischen Berufsschule war fast bis auf den letzten Platz gefüllt. TBZ-Rektor Elmar Schwyter begrüßte die weiterbildungswilligen Berufsleute, neben den Automobiltechnikern nahmen auch Elektriker, Informatiker und Tontechniker am Karriereabend teil. Zum Einstieg hielt Robin Hoefler, Tesla Store Manager Zentralschweiz, ein Referat über Tesla. Dabei gab es Interessantes zu hören. Zum Beispiel, dass Tesla für die Akkuproduktion gerade eine Mega-Fabrik aufstellt oder dass der Strom an den Tesla-Supercharger-Ladestationen gratis ist. Wie Tesla den Strom zu produzieren gedenkt, wenn jedes Jahr 100 000 neue Elektroautos auf die Strasse kommen – so der Plan von Tesla ist – konnte er nicht sagen.

Danach wurden die Interessenten nach Branche und Berufsgruppe unterteilt, dort

erfuhren sie alles über den Lehrgang. Die Automobiltechniker verteilten sich in die Gruppen Betriebswirt/in im Automobilgewerbe (HFP, erklärt von Olivier Maeder, Mitglied der AGVS-Geschäftsleitung, Bereichsleiter Aus- und Weiterbildung), Automobil-diagnostiker/in (BP)/Werkstattkoordinator/in (Zertifikat und BP, Arnold Schöpfer, Projektleiter technische Grund- und höhere Berufsbildung beim AGVS) und Verkaufsberater/in im Automobilgewerbe (BP)/Kundendienstberater/in im Automobilgewerbe (BP, Philippe Lendenmann, Sachbearbeiter Aus- und Weiterbildung beim AGVS).

## Überzeugende Erklärungen

Die Automobiltechniker waren zufrieden mit der Veranstaltung. Der gelernte Automobil-Fachmann Giuseppe Ferraro aus Zü-

rich, der sich für den Verkaufsberater-Lehrgang interessiert, hat alle Informationen erhalten. Er ist sich aber noch nicht sicher, ob er antreten will. «Die zwei Jahre Berufserfahrung im Verkaufsbereich, die gefordert werden, sind der Knackpunkt für mich.» Schon fast sicher ist sich die Automobil-Mechatronik-Lernende Ramona Wirz aus Bülach: «Die Herren Schöpfer und Berwert haben alles sehr gut erklärt und mir alle Möglichkeiten aufgezeigt. Ich muss jetzt aber nochmal darüber schlafen. Zu 80 Prozent mache ich es.» Und ganz sicher ist sich Kundendienst-Berater und Werkstattleiter Ivica Lukac aus Regensdorf. Er wird den Betriebswirt machen, der mit einer höheren Fachprüfung abgeschlossen werden muss: «Ich möchte vielleicht einmal eine Garage übernehmen, das ist die perfekte Basis.» <

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



Das Schnuppertagebuch hilft bei der Planung des idealen Praktikums

# Wertvolle Hilfe für Garagisten

Der Frühling ist da und damit ist auch der Endsprint in der Lehrstellensuche lanciert. Der AGVS stellt dem Garagisten dafür neue Tools für ein erfolgreiches Schnupperpraktikum zur Verfügung. **Sascha Rhyner**, Redaktion

Die Schnupperlehre ist und bleibt neben den Eltern der wichtigste Entscheider bei der Lehrstellensuche. Dies geht auch aus den Umfragen hervor, die der AGVS jeweils bei den Lernenden nach Abschluss ihrer Lehre macht. Dies betonte auch Erziehungswissenschaftlerin Margrit Stamm, Direktorin des Forschungsinstituts Swiss Education in Bern, an ihrem Referat am «Tag der Schweizer Garagisten» in Safenwil: «Eine gute Schnupperlehre ist zentral.» Entsprechend sei eine starke Gewichtung der Schnupperlehre ein wichtiges Merkmal eines erfolgreichen Lehrbetriebs.

## Leitfaden mit Hausaufgaben

Um Lehrstellensuchende während des Schnupperpraktikums möglichst optimal betreuen zu können, bietet der AGVS einen entsprechenden Leitfaden. Dieser zeichnet einen idealen Ablauf des fünftägigen Praktikums und dient dem Garagisten gleichzeitig als Checkliste, um dem Jugendlichen einen vielseitigen Einblick in das Berufsbild zu geben. Neu stellt der AGVS – abgestimmt auf den Leitfaden – für die Schnuppernden ein Tagebuch zur Verfügung. Es bietet einen Überblick, was während des fünftägigen Praktikums auf dem Programm steht und beinhaltet vier kleinere Hausaufgaben rund um das Auto. «Für einen Betrieb ist es wichtig zu spüren, wie sehr sich der Jugendliche für den Beruf interessiert», erklärt Olivier Maeder, Bereichsleiter Aus- und Weiterbildung im AGVS.

## Wichtige Persönlichkeitsmerkmale

Damit deckt der AGVS einen wichtigen Punkt bei der Berufswahl noch besser ab. «Persönlichkeitsmerkmale sind höher zu ge-



Guten Nachwuchs zu finden, ist nicht leicht. Der Leitfaden «Schnupperpraktikum» hilft dabei.

wichten als Schulnoten», erklärt Maeder und ist damit auf der gleichen Linie wie Stamm. «Eine Veränderung der Rekrutierungspraxen ist notwendig», erklärte sie am «Tag der Schweizer Garagisten». Es habe sich gezeigt, dass Betriebe, die alle Lehrstellen besetzen konnten, die theoretischen Voraussetzungen wie Schulnoten oder Schulabschlussniveau geringer gewichteten. «Mindestens so wichtig sind Persönlichkeitsmerkmale wie Leistungsbereitschaft, Höflichkeit, Fleiss oder Pünktlichkeit», so Stamm. Deshalb lädt zum Beispiel das Autohaus Emil Frey AG Jugendliche, die sich nach der Schnupperlehre für eine Lehre bewerben, zu einem weiteren dreitägigen Praktikum ein. «So merkt man schnell, ob die Chemie stimmt», begründet Gildo Scandella, der für die Lernenden zuständig ist, gegenüber dem Schulblatt der Bildungsdirektion Kanton Zürich.

## Eltern mit ins Boot nehmen

Im Leitfaden «Schnupperpraktikum» bietet der AGVS ausserdem wichtige Tipps im Umgang mit den Eltern. «Es ist sehr wichtig, dass der Garagist die Eltern und ihre Erwartungen kennt, bevor ein Lehrvertrag unterschrieben wird», erklärt Olivier Maeder. Der Leitfaden listet die wichtigsten Punkte auf, die im Gespräch mit den Eltern rund um eine mögliche Lehre zu besprechen sind. Denn die Eltern sollten nicht nur bei der Berufswahl am gleichen Strick ziehen, sondern auch während der Lehrzeit. «Es ist ein grosser Schritt von der Schule in die Lehre», sagte der Oberstammheimer Garagist Beat Kienast unlängst im Schulblatt der Bildungsdirektion Kanton Zürich. <

**i** [www.autoberufe.ch](http://www.autoberufe.ch), Rubrik Berufsbildung

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

## 100% echt bleiben.

Original Ersatzteile von Fiat, Alfa Romeo & Lancia.

**FIBAG**

Fibag AG  
Lischmatt 17  
4624 Härkingen



# AGVS Business Academy 2016

## MAI

### Séminaire de gestion des occasions, 1 journée

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

> 3 mai 2016 à Paudex

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

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

> 9. bis 10. Mai 2016, Bern

### SwissGarage – simulation en gestion d'entreprise, 1 journée

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

productivité et la rentabilité de leur propre entreprise.

> 24 mai 2016 à Etagnières

### Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

Dauer: Zwei Semester, berufsbegleitend  
Automobil-Verkaufsberater/-innen sind umfassend informierte, flexible Ansprechpartner für eine immer anspruchsvoller werdende Kundschaft. Durch ihr freundliches, kompetentes Auftreten schafft diese Fachperson Vertrauen und zufriedene Kunden. Dank einem ausgeprägten Team-Geist kommuniziert sie sicher und kompetent. Voraussetzung sind umfangreiche Produktkenntnisse der jeweiligen Marke. Auch in rechtlichen wie versicherungstechnischen Fragen kennen Verkaufsberater/-innen sich dank der Weiterbildung aus und bieten den Kunden optimale Lösungen an – als Mobilitäts- und Finanzberater in einer Person. Zu den Aufgaben kann es auch gehören, Ausstellungen und Events zu organisieren oder ein neues Produkt zu lancieren. Umfangreiche Marketingkenntnisse helfen dabei.

> Start Lehrgang 17. August 2016 in Bern

## AUGUST

### MWST Grundkurs, 1 Tag

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

> 17. August 2016, Bern

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

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

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

## SEPTEMBER

### MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

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

> 21. September 2016, Bern

### Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

Für bestehende Anwender von «Autowert-Pro», Automobilverkäufer, Verkaufsverantwortliche, neue Mitarbeiter, die sich vertieft mit den Möglichkeiten des modernen Verkäuferarbeitsplatzes auseinandersetzen

wollen. Sie lernen u. a. alle Möglichkeiten der Benutzereinstellungen kennen. Sie nutzen die Möglichkeiten des «Autowert-Pro» als Kundeninformationssystem und für die Verkaufsförderung (CRM).

> 21. September 2016, Winterthur

## NOVEMBER

### Workshop Mitarbeitergespräche, 1 Tag

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

> 2. November 2016, Bern

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

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

> 3. November 2016, 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.

> 8. November 2016, Bern

### Cours d'introduction «Orfo 2012 employé-es de commerce», 1 journée

Cette formation a pour objectif d'informer les personnes responsables de la formation des employé-es de commerce de la branche automobile sur la nouvelle ordonnance sur

la formation professionnelle initiale (Orfo 2012) ainsi que les initier à l'utilisation de la plateforme time2learn.

> Prévu pour septembre 2016 à Yverdon

### Instruction électrique pour les systèmes haute tension dans les véhicules électriques et hybrides, 2 jours

Les participants sont en mesure de créer des conditions sûres pour les travaux sur le système électrique de véhicules hybrides et électriques. Ils peuvent réaliser et contrôler les travaux sur la conduite d'alimentation du réseau.

> Prévu pour 2016

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

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



[www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch), Rubrik: Berufsbildung/AGVS Business Academy



## UMSETZUNG VON

# ARBEITSSICHERHEIT UND GESUNDHEITSSCHUTZ IN IHREM BETRIEB

Wir helfen Ihnen, die obligatorische EKAS Richtlinie 6508 kostengünstig und zeitsparend umzusetzen.

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

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

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



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



Interne Vernehmlassung der neuen Bildungsverordnungen und der neuen Bildungspläne

# Die Revision der technischen Grundbildungen

Im Zuge der Revision der technischen Grundbildungen wird im Mai 2016 eine interne Vernehmlassung stattfinden, bei welcher alle beteiligten Ausbildungspartner Stellung nehmen können. Die Bildungsverordnungen und die Bildungspläne der neuen technischen Grundbildungen vom Automobil-Assistent (AA), Automobil-Fachmann (AF) und Automobil-Mechatroniker (AM) wurden nach den neusten Vorgaben des SBFI (Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation) erarbeitet. Arnold Schöpfer, AGVS



■ In den vergangenen 9 Monaten erarbeiteten fünf Arbeitsgruppen die verschiedenen Leistungsziele nach den Handlungskompetenzbereichen «Prüfen und Warten von Fahrzeugen», «Austauschen von Verschleisssteilen», «Unterstützen betrieblicher Abläufe», «Überprüfen und Reparieren von Systemen» (nur AF und AM) und «Diagnostizieren mechatronischer Systeme» (nur AM) → siehe Übersicht Qualifikationsprofil AM (S. 33).

## Übersicht über die Qualifikationsprofile

Die Handlungskompetenzen wurden nach den Tätigkeiten, welche die jungen Berufsleute bei der Berufsfeldanalyse als ihre täglichen Arbeiten aufgeführt hatten, im Tätigkeitsprofil aufgenommen. Daraus ist nun das Qualifikationsprofil für alle Grundbildungen mit den entsprechenden Tätigkeiten entwickelt und handlungsorientiert aufgebaut worden.

## Neue Verordnungen

In den neuen Verordnungen werden nun wieder mehr Details geregelt. Diese sind für alle Bildungspartner verbindlich.

- Da beim AM in einem Ausbildungsjahr voraussichtlich ein halber Berufsfachschultag gestrichen wird und durch die neuen Technologien zusätzliche Themen im üK behandelt werden sollen, werden vier weitere üK-Tage (neu 68 Tage) gefordert.

## Überbetriebliche Kurse

Anzahl üK-Tage in Zukunft und heute (...)				
	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr
AA	12 (12)	8 (8)		
AF	16 (16)	12 (12)	12 (12)	
AM	20 (16)	20 (20)	16 (16)	12 (12)

## Berufsfachschule

Anzahl Schultage pro Ausbildungsjahr in Zukunft und heute (...)				
	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr
AA	1 (1)	1 (1)		
AF	1 (1,5)	1,5 (1)	1 (1)	
AM	1 (1,5)	1,5 (1,5)	1,5 (1,5)	1 (1)

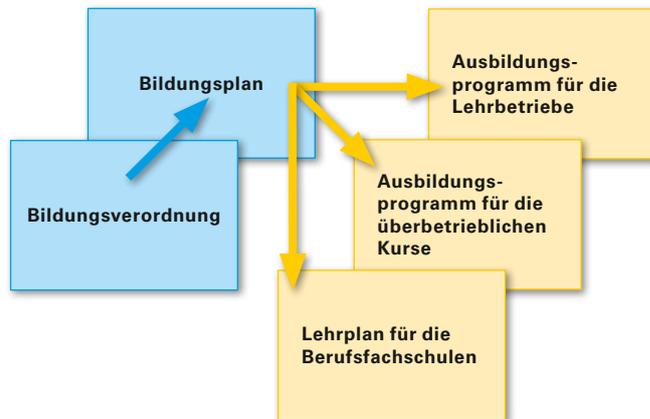
- Die Mindestanforderungen an die Berufsbildner werden beibehalten. Das heisst, dass auch in Zukunft mindestens ein Abschluss als Automobil diagnostiker oder Automobil-Werkstattkoordinator Voraussetzung ist, um einen AM ausbilden zu dürfen. Die berechtigten Abschlüsse werden im Anhang zum Bildungsplan festgehalten.
- Die Erfahrungsnoten im üK und der Berufsfachschule (BFS) werden beibehalten, die Anzahl Bewertungen im üK gesenkt. Die Berufskennnisse (BK) werden beim AM weiterhin als Fallnote ausgewiesen.

- Auch im QV werden in den praktischen Arbeiten (PA) und BK (Berufskennnisse) mehr Positionen ausgewiesen und diese zusätzlich gewichtet. Bei den PA wurde die Prüfungszeit verkürzt, beim AA sind es neu total 6 Stunden (8 PA à 45 Minuten), beim AF 7,5 Stunden (10 PA à 45 Minuten) und beim AM 11,25 Stunden (15 PA à 45 Minuten).

**Bildungspläne**

In den Bildungsplänen sind die Leistungsziele auf höchster Ebene festgehalten und dem Lernort zugeteilt. In den zu einem späteren Zeitpunkt folgenden Ausbildungsprogrammen für den Betrieb und den üK sowie den Lehrplänen für die BFS, ist im Detail festgehalten, was wo genau ausgebildet wird.

In der Berufsfeldanalyse war ersichtlich, dass die AA, AF und AM wenig Kundenkontakt haben und entsprechend keine spezifische Ausbildung benötigen. Ob dies auch auf Kleinbetriebe zutrifft, wird die interne Vernehmlassung zeigen.



Übersicht praktische Arbeiten	AA	AF	AM
<b>Handlungskompetenzbereiche</b>	<b>Position und Gewichtung</b>		
Prüfen und Warten von Fahrzeugen	1 (40%)	1 (40%)	1 (20%)
Austauschen von Verschleissteilen	2 (40%)	2 (30%)	2 (20%)
Unterstützen betrieblicher Abläufe	3 (20%)	3 (10%)	3 (10%)
Überprüfen und Reparieren von Systemen		4 (20%)	4 (25%)
Diagnostizieren mechatronischer Systeme			5 (25%)

Bei der Ausbildung zum AM werden neu neun Lektionen für das Hochvolt-Grundmodul in die Ausbildung integriert. Dieses wird mit einer Prüfung abgeschlossen und führt zu einem Zertifikat.

Zusätzlich wird beim AF die Fachbewilligung für den Umgang mit Kältemitteln in den Abschluss des EFZ integriert

Beim AF und AM der Fachrichtung Nutzfahrzeuge sollte der Erwerb des Lernfahrausweises ab dem 17. Altersjahr möglich werden, damit die Lernenden die Gelegenheit erhalten, den Führerausweis während der Ausbildung zu erwerben.

Übersicht Berufskennnisse	AA	AF	AM
<b>Handlungskompetenzbereiche</b>	<b>Position und Gewichtung</b>		
Prüfen und Warten von Fahrzeugen	1 (40%)	1 (20%)	1 (15%)
Austauschen von Verschleissteilen	2 (30%)	2 (20%)	2 (15%)
Unterstützen betrieblicher Abläufe	3 (10%)	3 (20%)	3 (15%)
Überprüfen und Reparieren von Systemen		4 (20%)	4 (25%)
Diagnostizieren mechatronischer Systeme			5 (20%)
Fachgespräch mit Inhalten der Positionen 1-3 (AA), 1-4 (AF) und 1-5 (AM)	5 (20%)	6 (20%)	7 (10%)

Wir danken Ihnen bereits heute für Ihre Teilnahme an dieser internen Vernehmlassung! <

**Übersicht Qualifikationsprofil Automobil-Mechatroniker/in EFZ (Stand 31.3.2016)**

Handlungskompetenzbereiche	Handlungskompetenzen									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1 Prüfen und Warten von Fahrzeugen	Fahrzeuge von aussen prüfen und warten	Fahrzeuge von innen prüfen und warten	Komponenten im Motorraum prüfen und warten	Komponenten an der Fahrzeugunterseite prüfen und warten						
2 Austauschen von Verschleissteilen	Räder und Reifen wechseln	Komponenten der Bremsanlage austauschen	Komponenten der Abgasanlage austauschen	Komponenten der elektrischen Anlage ersetzen	Komponenten des Antriebsstranges ersetzen					
3 Unterstützen von betrieblichen Abläufen	Werkstattauftrag abwickeln	Ersatzteilnummern bestimmen	Abschlusskontrolle durchführen	Unterhaltsarbeiten an einfachen Maschinen und Werkzeugen durchführen	Arbeits-sicherheit-, Gesundheits- und Umweltschutz befolgen	Ergebnisse einer Probefahrt beurteilen	Bei der Erstellung von Kostenvorschlägen mitwirken	Pannendienst-Arbeiten ausführen	Unterhaltsarbeiten an Diagnosesystemen durchführen	
4 Überprüfen und Reparieren von Systemen	Fahrwerkssysteme reparieren und Teile ersetzen	Bremsanlagen reparieren	Aufbau und Anbauteile reparieren	Leitungsnetz- und Beleuchtungsanlagen reparieren	Motorbauteile und Motorsubsysteme reparieren	Komponenten des Antriebsstranges reparieren	Komfort- und Sicherheitssysteme sowie Zusatzgeräte reparieren	Komponenten des Anhängersystems nachrüsten und reparieren	Fahrerassistenz- und Infotainmentssysteme reparieren	Elektro-, Hybrid- und alternative Antriebskonzepte reparieren
5 Diagnostizieren mechatronischer Systeme	Fahrwerkssysteme diagnostizieren	Bordnetz-, Lade- und Startsysteme	Motorsubsysteme diagnostizieren	Motormanagementsysteme von Otto- und Dieselmotoren diagnostizieren	Abgasreinigungssysteme von Otto- und Dieselmotoren diagnostizieren	Antriebsstrangsysteme diagnostizieren	Komfort- und Sicherheitssysteme diagnostizieren	Fahrerassistenz- und Infotainmentssysteme diagnostizieren	Hybridsysteme und elektrische Antriebs-systeme diagnostizieren	



## Aktuelle regionale Veranstaltungen zur Aus- und Weiterbildung im Automobilgewerbe

### AARGAU

#### Infoveranstaltung Automobiliagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Weiterbildungszentrum Lenzburg  
Donnerstag, 16. Juni 2016, 18.00 Uhr

> [www.wbzlenzburg.ch](http://www.wbzlenzburg.ch)

### BERN

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

Auto Gewerbe Verband der Schweiz (AGVS),  
Mobilcity Bern  
Start Lehrgang am 17. August 2016, zwei Semester, jeweils Mittwoch

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

### ST. GALLEN

#### Automobiliagnostiker

Infoveranstaltung Mittwoch, 18. Mai 2016  
19.00 Uhr  
Kursdauer 2016 - 2018 / Kurstag jeweils  
Dienstag

> [www.agvs-sg.ch](http://www.agvs-sg.ch)

### WINTERTHUR

#### Infoveranstaltung Automobiliagnostiker

Montag, 13. Juni 2016, 9.00 bis 11.30 Uhr  
STF Winterthur > [www.stfw.ch/ad](http://www.stfw.ch/ad)

#### Infoveranstaltung Automobil-Werkstattkoordinator

Donnerstag, 23. Juni 2016, 19.00 bis 20.30 Uhr  
STF Winterthur > [www.stfw.ch/adwo](http://www.stfw.ch/adwo)

#### Infoveranstaltung Kundendienstberater im Automobilgewerbe

Montag, 12. September 2016,  
19.00 bis 20.30 Uhr

STF Winterthur > [www.stfw.ch/akb](http://www.stfw.ch/akb)

### ZENTRALSCHWEIZ

Vorbereitungskurs

#### Automobiliagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Start August 2016

> [www.agvs-zs.ch](http://www.agvs-zs.ch)

### ZUG

#### Infoveranstaltung Automobiliagnostiker

GIBZ Gewerblich-industrielles Bildungszentrum Zug

Mittwoch, 18. Mai 2016, 19.00 Uhr

> [www.kursprogramm.info/ad-info](http://www.kursprogramm.info/ad-info)

### ZÜRICH

#### Informationsabend: Weiterbildung im Automobilgewerbe

Automobiliagnostiker/in mit Berufsprüfung  
Automobil-Werkstattkoordinator/in mit  
Berufsprüfung

Automobil-Werkstattkoordinator/in mit  
Zertifikat AGVS

Betriebswirt mit Höherer Fachprüfung

Mittwoch, 11. Mai 2016, 19.00 bis ca. 20.00 Uhr  
TBZ Zürich, Ausstellungsstrasse 70

> [www.tbz.ch](http://www.tbz.ch)

### ROMANDIE

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

Romandie Formation, Paudex

Prochain session: 13.09.2016

> [www.romandieformation.ch](http://www.romandieformation.ch)

#### Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Romandie Formation, Paudex

Prochain session: 28.9.2016

> [www.romandieformation.ch](http://www.romandieformation.ch)

### VALAIS

#### Séance d'information Brevet fédéral de Diagnosticien d'automobiles

Ecole Professionnelle Technique et des  
Métiers, Sion

24.5.16 18h30

Prochain session: 8.2016 - 9.2018

> [www.formationcontinuevalais.ch](http://www.formationcontinuevalais.ch)

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

Ecole Professionnelle Technique et des  
Métiers, Sion

24.5.16 18h30

Prochain session: 8.2016 - 9.2018

> [www.formationcontinuevalais.ch](http://www.formationcontinuevalais.ch)

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

Centre Valaisan de Perfectionnement  
Continu, Sion

31.5.16 18h30

Prochain session: 08.2016 - 09.2018

> [www.cvpc.ch](http://www.cvpc.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](mailto:myfuture@agvs-upsa.ch). Informationen zu allen Weiterbildungen erhalten Sie unter [www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/hoehereberufsbildung](http://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/hoehereberufsbildung).



AGVS-Delegiertenversammlung  
am 1. Juni 2016 in Arbon/TG

# Wir laden Sie herzlich ein!

■ Die Sektion Thurgau und der AGVS Schweiz freuen sich, Sie in Arbon begrüßen zu dürfen.

Arbon, die Stadt der weiten Horizonte, liegt am östlichen Ende des Kantons Thurgau. Bereits die Pfahlbauer hatten sich hier niedergelassen, weshalb Arbon seit 2011 zum UNESCO Weltkulturerbe gehört. Aber auch die Veränderungen in der Schweizer Motorfahrzeugindustrie haben die charmante Stadt Arbon geprägt.

Arbon liegt direkt am Bodensee. Seine vielen Grünflächen und ein über drei Kilometer langer Seeuferweg laden zum Flanieren und Verweilen ein. <

## Programm

Ab 8.45 Uhr: Eintreffen der Teilnehmer

10.00 – 12.15 Uhr: Delegiertenversammlung

12.15 – ca. 15.30 Uhr: Apéro und Mittagessen

Wir freuen uns, Sie am Mittwoch, 1. Juni 2016, in Arbon willkommen zu heissen. Gerne nehmen wir Ihre Anmeldung bis spätestens 19. Mai 2016 entgegen: AGVS, Monique Baldinger, Direktwahl 031 307 15 26 oder E-Mail [monique.baldinger@agvs-upsa.ch](mailto:monique.baldinger@agvs-upsa.ch).

Für Ihre Teilnahme verrechnen wir einen Unkostenanteil von CHF 60 (einschliesslich Mittagessen).

## FÜR KLARE VERHÄLTNISSSE.

SPALTANLAGEN MAC VON TALIMEX FÜR DIE ABWASSERREINIGUNG.



### SPALTANLAGEN MAC VON TALIMEX SORGEN FÜR DEN UNTERSCHIED.

Verschmutztes Abwasser aus Gewerbe und Industrie muss vor der Ableitung in die Kanalisation gereinigt werden. Kein Problem, mit einer Spaltanlage friwamat® MAC von TALIMEX. So halten Sie die gesetzlich geforderten Grenzwerte mühelos ein. Das gilt übrigens auch bei aggressiven Abwassern. Mehr dazu unter [www.talimex.ch](http://www.talimex.ch).

TALIMEX AG Ifangstrasse 12a | 8603 Schwerzenbach ZH | Tel. 058 715 53 00  
[www.talimex.ch](http://www.talimex.ch) | [info@talimex.ch](mailto:info@talimex.ch)  
Weitere Standorte Crissier/VD | Visp/VS | Riazzino/TI

## TALIMEX

... FÜR EINE SAUBERE UMWELT!

Scheinwerferaufbereitung

# Kampf dem Gilb

Kunststoff-Abdeckscheiben für Scheinwerfer können nach ein paar Jahren vergilben. Wir zeigen anhand eines Beispiels auf, wie ein Scheinwerfer nach seiner Aufbereitung wieder wie neu aussieht. Harry Pfister, auto&wissen

■ Die Streuscheiben von Autoscheinwerfern bestanden lange Zeit aus Glas. Glas ist schwer und seine Formgestaltung stösst bei seiner Herstellung an gewisse Grenzen. Mit der Verwendung von Polycarbonat (PC) konnten diese zwei Nachteile beseitigt werden. Seinen Durchbruch schaffte der 1953 von der deutschen Firma Bayer AG entwickelte Thermoplast als Trägermaterial für die Compact-Disc (CD), die Anfang der 1980er-Jahre erstmals erschien.

## Kunststoff-Abdeckscheiben

Polycarbonat zeichnet sich durch hohe Festigkeit, Schlagzähigkeit, Steifigkeit und Härte aus. PC ist transparent und farblos – kann aber auch eingefärbt werden. Jedoch ist die UV-Beständigkeit des Kunststoffes sehr viel schlechter gegenüber Glas.

Ultraviolette Strahlen (UV-Licht) können von Leuchtmitteln oder vom Sonnenlicht stammen. Aus diesem Grund sind in Scheinwerfern mit Kunststoff-Abdeckscheiben immer Glühlampen mit UV-Blockern zu verwenden. Ansonsten werden die Scheiben spröde, milchig oder sogar rissig. Ähnliche Schäden können durch unsachgemässe Einwirkung von organischen Lösungsmitteln auftreten.



Bild 1. Vergilbte Scheinwerfer mindern die Leuchtkraft und verunstalten das Aussehen des Fahrzeuges. Der Vorher-Nachher-Effekt ist deutlich zu erkennen.

Die häufigste Ursache, dass sich die Scheinwerfer allmählich trüben, verursacht das Sonnenlicht. Dabei verändern sich die einzelnen Polymerketten des Kunststoffes unter der Einwirkung der UV-Strahlung, wobei an der Oberfläche der gelbliche Farbton auftritt. Kunststoffexperten sprechen von einer Photo-Fries-Umlagerung beziehungsweise Photooxidation; diese ist im Wesentlichen für die Schädigung des  $\mu\text{m}$ -Bereichs der Oberfläche des Kunststoffes verantwortlich.

Eigentlich eine normale Reaktion des Polycarbonats, da es sich mit dem «Farbfilter» vor einer weiteren Vergilbung in tieferen Schichten schützt.

Die Produkte für die Scheinwerfer-Abdeckung sind daher mit einem UV-Absorber ausgerüstet. Zusätzlich wer-

den die Abdeckungen mit einem «Kratzfestlack» (in der Regel auf Silikonbasis) lackiert, da die Kratzfestigkeit des Polycarbonats nicht ausreichend ist.

## Mangel

Eine Vergilbung beeinflusst den Lichtaustritt. Bei der periodischen Nachprüfung auf der Motorfahrzeugkontrolle wird ein solcher Mangel an den Scheinwerfern beanstandet. Die Werkstattmitarbeiter können jedoch den Kunden bei der regelmässigen Inspektion auf die Vergilbung hinweisen und Abhilfe anbieten. Die Scheinwerfer müssen nicht zwingend ersetzt, sondern können aufbereitet werden. Einerseits wäre der Ersatz je nach Modell sehr teuer, andererseits schont die Aufbereitung der Scheinwerfer auch die Materialressourcen.

Anhand eines Produktebeispiels der Firma Würth stellen wir die einzelnen Bearbeitungsschritte dar. Vergleichbare Produkte liefern auch andere Firmen.

## Anwendung

Im Scheinwerferaufbereitungs-Set (Bild 2) ist jegliches benötigte Material vorhanden und kann gegebenenfalls einzeln nachbestellt werden. Die Anwendung läuft in mehreren Schritten ab (Bild 3):

1. Die angrenzenden Teile zum Scheinwerfer hin werden mit dem Abdeckband abgeklebt (Bild 3 / A).



Bild 2. Komplettes Starter-Set für die Scheinwerferaufbereitung.



Bild 3. Wichtigste Schritte bei der Scheinwerferaufbereitung. A Umliegende Bauteile mit Abdeckband abkleben. B – D Nass anschleifen mit 1000er, 2000er und 4000er-Schleifpapier. E Polieren mit Schnellschleifpaste. F Versiegeln mit Polymerspray.

2. Die Abdeckscheibe des Scheinwerfers wird mit einem Insektenentferner und einem Mikrofasertuch gereinigt.
3. Mit einem 1000er-Schleifpapier wird die erste Schicht nass angeschliffen (B). Dabei muss die Schleifmaschine möglichst gerade auf der Scheinwerferfläche aufliegen. Ratsam ist es, abwechslungsweise vertikal und danach horizontal zu schleifen, um Unebenheiten zu vermeiden. Bei diesem Bearbeitungsschritt fällt auf, dass sich das Schleifwasser gelblich verfärbt. Diese Verfärbung wird mit fortlaufendem Schleifen immer geringer und ist ein Hinweis, dass die vergilbte Schicht langsam verschwindet. Dies wird so lange gemacht, bis man mit dem Aussehen der Oberfläche (gleichmässige Mattierung) zufrieden ist. Der Aufwand muss jedoch im Verhältnis zum Restwert des Fahrzeuges stehen. Scheinwerfer mit dem Mikrofasertuch abreiben.
4. Als nächstes wird mit einem 2000er-Schleifpapier wiederum nass angeschliffen, bis die Oberfläche gleichmässig matt ist (C). Scheinwerfer mit dem Mikrofasertuch abreiben.
5. Dritter Schleifvorgang genau gleich wie beim zweiten; jedoch mit einem 4000er-Schleifpapier (D). Scheinwerfer mit dem Mikrofasertuch abreiben.
6. Nun erfolgt der Poliervorgang mit dem

aufgesetzten, orangen Pad, das vorgängig mit der Schnellschleifpolitur Plus P10 komplett dünn eingerieben wurde. Der Politur ist ein Pulver aus Aluminiumoxid beigemischt, welches leicht abrasiv (schleifend) wirkt und auch für die Lackaufbereitung verwendet wird. Nach erfolgreichem Polieren wiederum alles mit dem Mikrofasertuch abreiben (E).

7. Das Abdeckband entfernen und mit dem Polymer-Oberflächenschutz versiegeln (F). Nach einer kurzen Einwirkzeit den Scheinwerfer erneut abreiben.

### Äusserst rentabel

20 bis 30 Minuten dauert die komplette Zeit für die Auffrischung eines Scheinwerfers. Eine lohnende Arbeit, wenn man den Vorher-Nachher-Vergleich in Bild 1 betrachtet. Mit demselben Material und dem gleichen Vorgehen können auch vergilbte Kunststoffscheiben von Cabriolets aufbereitet werden. Des Weiteren sind auch Kunststoffscheiben – die vermehrt an «normalen Fahrzeugen» verbaut werden – mit der gleichen Vorgehensweise aufzufrischen.

Zu beachten ist die Tatsache, dass durch die mechanische Bearbeitung des Polycarbonats dieses geschädigt (Kerbwirkung) wird und die Bruchgefahr nicht ausgeschlossen werden kann. Diese Fälle treten jedoch höchst selten auf.

Eine weitere Möglichkeit wäre nach dem Abschleifen – anstelle des Polymer-Oberflächenschutzes – das Aufbringen eines Klarlackes. Der Vorteil dabei ist die längere Lebensdauer der Schutzschicht gegenüber der Polymer-Versiegelung. Zudem lassen sich grössere Kratzer mit dem Lack schliessen. Als Nachteil können der Staubeinschluss sowie das unumgängliche komplette Abdecken des Fahrzeuges (Lacknebel) und des Umfeldes aufgeführt werden.

Als Tipp kann die prophylaktische Behandlung mit dem Polymer-Spray betrachtet werden. Wird der Scheinwerfer damit regelmässig besprüht, verzögert dies die Vergilbung, da die Schutzschicht immer wieder erneuert wird. <



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

INFO

## Sektion Zürich

### > Neuer Präsident und zufriedene Mitglieder

■ **mbo.** Christian Müller heisst der neue Präsident der AGVS-Sektion Zürich. Er wurde an der GV der grössten AGVS-Sektion einstimmig als Nachfolger von Fritz Bosshard gewählt, der nach 12 Jahren zurücktrat. Als Gastreferent trat SVP-Nationalrat Roger Köppel auf.

Präsident Fritz Bosshard bemerkte in seiner Eröffnungsrede der GV im Restaurant Rössli in Illnau, dass fast 700 000 Auto-Salon-Besucher belegen, dass das Interesse am Auto immer noch gross sei. Er zitierte überdies eine Studie, gemäss der sich 70 Prozent aller Autokäufer Informationen zum potenziellen neuen Wagen zuerst beim Garagisten einholen (siehe Artikel rechts). Kritisch äusserte sich Bosshard zum schleichenden Margenzerfall und wies auf die Wichtigkeit der Kundenbeziehungen hin. «Ihr müsst eure Kunden auf Händen tragen», appellierte er an die Mitglieder.

AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli forderte die Mitglieder auf, die Milchkuh-Initiative «Für eine faire Verkehrsfinanzierung» zu unterstützen. Am 5. Juni ein «Ja» in die Urne zu werfen, sei ein Muss. Es gehe letztlich darum, dass die AGVS-Mitglieder auch in Zukunft noch Arbeit haben.

Die statutarischen Traktanden, Jahresbericht, Jahresrechnung, Budget, Wahl des Vorstandes wurden von den 74 stimmberechtigten Mitgliedern einstimmig verabschiedet. Für den nach 12 Jahren nicht mehr zur Wahl antretenden Fritz Bosshard stand mit Vize-Präsidenten und Kantonsrates Christian Müller ein geeigneter Nachfolger bereit. Der Garagist aus Steinmaur wurde einstimmig



Gastreferent Roger Köppel blickte zurück auf seine Anfänge als Journalist beim Tages-Anzeiger, der nicht als autofreundlich gilt.

gewählt und bedankte sich für die Wahl sowie dem abtretenden Präsidenten für seine Arbeit für den Verband.

Gastreferent Roger Köppel berichtete von seinen Anfängerjahren als Journalist beim Tages-Anzeiger, der mit seiner autofeindlichen Einstellung Schwierigkeiten mit Inserenten aus der Branche gehabt hatte. Der SVP-Nationalrat sieht den bürgerlichen Block gemeinsam in der Verantwortung, den Wohlstand in der Schweiz auch in Zukunft zu erhalten. <

**FIGAS – Ihr Branchenprofi**  
professionell – diskret – persönlich



## Branchentreuhand

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

**FIGAS Autogewerbe-Treuhand der Schweiz AG**  
Mühlestrasse 20 | 3173 Oberwangen  
Telefon +41 31 980 40 50 | [www.figas.ch](http://www.figas.ch)

Ein Unternehmen der OBТ Gruppe

### Übersicht Generalversammlungen der Sektionen

SEKTION	DATUM
FR	11.05.2016
GE	12.05.2016
ZG	18.05.2016
AG	19.05.2016
GL	19.05.2016
ZS	19.05.2016
SZ	20.05.2016
BE UG Biel-Seeland	26.05.2015
VD	28.05.2015 (Sa)
BS/BL	06.06.2016
SO	07.06.2016
SG/A/FL	08.06.2016
VS	10.06.2016
BE	14.06.2016
TG	07.07.2016
ZS (Wintermitgliederversammlung)	16.11.2016
FR UG Sense See	

Tages-Anzeiger-Studie

# Garagist wichtigste Informationsquelle

Gemäss der Auto-Studie 2016 des Tages-Anzeigers ist der Händler oder der Garagist für Neuwagenfahrer bei der Informationsbeschaffung vor einem Autokauf noch immer die erste Adresse für die Informationsbeschaffung. Mario Borri, Redaktion

■ Der Tages-Anzeiger führte die Studie bereits zum 8. Mal durch. Im Vergleich zur ersten Studie von 2002 wird seit 2008 online befragt. Auch weil das Internet gemäss Marktforschungs-Projektleiterin Lea Waibel eine immer grössere Bedeutung für den Schweizer Neuwagenfahrer hat. Laut Studie ist für 39 Prozent der befragten Deutschschweizer die Webseite einer Marke die zweitwichtigste Informationsquelle – mit grossem Abstand beispielsweise vor den Fachzeitschriften. Im Welschland liegt dieser Wert derzeit bei 35 Prozent.

Informationsquelle Nummer 1 vor dem Autokauf ist aber weiterhin der Händler oder Garagist – trotz des immer grösser werdenden Onlineangebotes. Die Studie besagt, dass 74 Prozent der Deutsch- und 72 Prozent der Westschweizer zuerst in die Garage gehen, bevor sie einen neuen Wagen kaufen.

Das Internet ist aber dennoch eine ernstzunehmende Konkurrenz für die Garagenbetriebe. Gemäss Waibel ist eine Onlinebestellung ohne jeglichen Kontakt zu einem Händler mittlerweile auch in der Autobranche ein Thema. Aktuell können sich 15 Prozent der befragten Deutschschweizer vorstellen, einen Neuwagen online zu konfigurieren und auch direkt zu bestellen. Im Welschland liegt der Wert mit 5 Prozent derzeit noch deutlich hinter der Deutschschweiz zurück. Hingegen könnten sich in beiden Landesteilen 19 Prozent vorstellen,

**«72 Prozent der Deutsch- und 73 Prozent der Westschweizer Neuwagenfahrer haben vor dem Kauf eine Probefahrt gemacht. Eine reale, nicht eine virtuelle. Zum andern geben auch heute noch 22 Prozent der Deutsch- und 28 Prozent der Westschweizer an, dass sie das ganze Kaufprozedere lieber komplett dem Händler überlassen würden.»** Lea Waibel

ihr neues Auto zwar online zu konfigurieren, aber nicht zu bestellen.

Für den für Garagisten und Händler spricht aber die Tatsache, dass 72 Prozent der Deutsch- und 73 Prozent der Westschweizer Neuwagenfahrer vor dem Kauf eine Probefahrt gemacht haben. Eine reale, nicht eine virtuelle. Zum andern geben auch heute noch 22 Prozent der Deutsch- und 28 Prozent der Westschweizer an, dass sie das ganze Kaufprozedere lieber komplett dem Händler überlassen würden. <

**i** Informationen zur Auto-Studie 2016 erhalten Sie per Mail bei: [eliane.weber@tamedia.ch](mailto:eliane.weber@tamedia.ch)

## ZEIT UND ORT

18h30 à la FER-Genève

18h00

Schloss Lenzburg

prov.

ca. 17h

9h00, grande salle l'Aiglon à Aigle, dans le cadre du Rallye du Chablais

Berghotel Schwägalp

17.00 Uhr

ca. 14-16h

Nottwil

INFO



Erziehungsdepartement des Kantons Basel-Stadt  
Allgemeine Gewerbeschule Basel



AGVS | UPSA  
Auto Gewerbe Verband Schweiz  
SEKTION BEIDER BASEL

## Automobildiagnostiker mit eidg. Fachausweis

Zur Vorbereitung auf die Berufsprüfung bieten wir einen zweijährigen, berufsbegleitenden Lehrgang an.

**Kursbeginn: Freitag, 19. August 2016**  
**Anmeldeschluss: Freitag, 31. Mai 2016**

### Auskünfte, Infobroschüre und Anmeldeformular:

Allgemeine Gewerbeschule Basel  
Vogelsangstrasse 15, 4005 Basel  
Tel. 061 695 62 25, [ags@bs.ch](mailto:ags@bs.ch), [www.agsbs.ch](http://www.agsbs.ch)



**Vorwärts  
kommen!**



**JA**  
am 5. Juni

Faire Verkehrsfinanzierung

Milchkuh-Abstimmung vom 5. Juni

# Die faire Verkehrsfinanzierung macht vorwärts

Nur noch wenige Wochen bis zur Abstimmung über die «Milchkuh-Initiative» am 5. Juni. Für das Ergebnis des Anliegens «für eine faire Verkehrsfinanzierung» wird entscheidend sein, wie gut die Automobilbranche mobilisieren kann. Die Kampagne biegt auf die Zielgerade ein und gibt Vollgas. **Christoph Wolnik**, auto-schweiz

■ «In den letzten Wochen versuchen wir vor allem, auf der Strasse und in den Medien präsent zu sein», sagt Andreas Burgener, Direktor von auto-schweiz und Mitglied im Initiativkomitee der Milchkuh-Initiative. Er steht an der Spitze des Kampagnenleitungsteams, dem auch der AGVS angehört. «Die Idee der Zweckbindung der Strasseneinnahmen für die Strasseninfrastruktur kommt bei vielen gut an. Jetzt geht es darum, dass die Menschen am 5. Juni auch an die Urne gehen und ein Ja einwerfen.»

Wie bei vielen Abstimmungen werde viel davon abhängen, welche Seite ihre Anhänger besser mobilisieren könne. Dabei sieht Burgener die Befürworter im Vorteil: «Es gibt Millionen von Auto- und Motorradfahrern sowie Lastwagenchauffeuren, die tagtäglich im Stau stehen. Wir brauchen ihre Stimmen, damit wir in Zukunft alle besser vorwärts kommen.»

Auch an die Garagisten hat Burgener eine Bitte: «Machen Sie im persönlichen Gespräch deutlich, dass die faire Verkehrsfinanzierung der richtige Weg ist, um die dringend benötigten zusätzlichen Finanzmittel für die Strasse zu bekommen – und zwar ohne, dass wir in den kommenden Jahren immer mehr bezahlen müssen.»

## Das Geld, das die Strassen brauchen, ist bereits vorhanden

Das Geld der Strassenbenützer sei heute bereits vorhanden, es werde einfach falsch eingesetzt und für allgemeine Ausgaben des Bundes zweckentfremdet, sagt Burgener. «Wir brauchen die 1,5 Milliarden Franken Mineralölsteuer pro Jahr für die Strasse. Und sparen muss der Bund dafür auch nicht, schliesslich hat er letztes Jahr 1,7 Milliarden Franken Gewinn gemacht.» <

## Die Schutzspender.

LLumar



Einfach Schutz spenden:  
Tönungs-, UV- und Blendschutzfolien.

**CHEMUWA**



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



### Adrian Amstutz

Nationalrat SVP,  
Präsident ASTAG

«Die Vernachlässigung der Strasseninfrastruktur verursacht jährlich über 20 000 Stautunden. Die Folgen sind

Stress, Unfälle, erhöhte Umweltbelastung und enorme volkswirtschaftliche Schäden. Wir müssen Engpässe beheben und die Städte und Dörfer vom Verkehr entlasten. Darum ist die Initiative goldrichtig!»



### Doris Fiala

Nationalrätin FDP

«Die zunehmenden Staus verursachen Ärger und unnötige Kosten. Die Belastung der Städte und Agglomerationen ist enorm. Moderne Umfahrungsstrassen und ein gut ausgebauten Strassennetz schaffen Sicherheit und Entlastung. Dafür engagiere ich mich!»



### Natalie Rickli

Nationalrätin SVP,  
Präs. Verkehrskommission des Nationalrats

«Um Strassenprojekte zu finanzieren, will das Parlament den Benzinpreis erhöhen. Das finde ich falsch. Die Initiative für eine faire Verkehrsfinanzierung gewährleistet, dass das bereits vorhandene Geld künftig richtig eingesetzt wird. Darum stimme ich Ja!»



### Hans-Ulrich Bigler

Nationalrat FDP,  
Direktor Schweiz.  
Gewerbeverband

«Die Wirtschaft ist zwingend auf eine intakte Verkehrsinfrastruktur angewiesen.

Damit die Gewerbebetriebe pünktlich liefern können, muss der Verkehr rollen. Es braucht keine neuen Steuern – das Geld für die Strassen ist vorhanden. Es muss nur richtig eingesetzt werden!»



### Philipp Matthias Bregy

Grossrat CVP,  
Vizepräsident TCS  
Sektion Wallis

«Gerade Tourismus- und Randregionen sind auf eine intakte Strasseninfrastruktur angewiesen.

Auch der öffentliche Verkehr wird bei uns zu einem grossen Teil auf der Strasse abgewickelt. Die Zweckbindung der Mineralölsteuer ist fair und gerecht!»



### Marc Surer

Ex-Formel 1-Fahrer  
und TV-Kommentator

«Es braucht die faire Verkehrsfinanzierung, damit wir in Zukunft alle besser vorwärts kommen – ob als Fussgänger, Velofahrer, Benutzer des öffentlichen Verkehrs oder Autofahrer.»

Gemeinsam  
für ein JA



Machen Sie Ihre  
Mitarbeitenden zu  
Abstimmungsexperten

Wie Sie wissen, unterstützt der AGVS die Initiative «Für eine faire Verkehrsfinanzierung» mit einem klaren JA. Helfen Sie mit, dass wir unser Ziel erreichen.

Sie, die Mitglieder des AGVS, profitieren sowohl persönlich als Strassenbenutzer von dieser Abstimmung, wie auch als Dienstleister, der eine solide und sichere Strasseninfrastruktur als eine der Grundlagen für seine Tätigkeiten benötigt.

Um gemeinsam ans Ziel zu gelangen benötigen wir Ihre Hilfe: Informieren Sie Ihre Mitarbeitenden in den Aktionstagen im April bei einem Znüni/Zvieri oder sonstigen Aktivität über die wichtigsten Argumente, die für ein JA an der Urne sprechen. Ihre Mitarbeitenden können anschliessend als Mobilitätsberater agieren und die Kunden über die Abstimmung informieren.

Benötigen Sie noch weiteres Informations- oder Werbematerial der Kampagne? Unter [www.faire-verkehrsfinanzierung.ch](http://www.faire-verkehrsfinanzierung.ch) kann dies online bestellt werden.

Bitte senden Sie uns doch von Ihrer Aktion ein Foto an [jennifer.isenschmid@agvs-upsa.ch](mailto:jennifer.isenschmid@agvs-upsa.ch), das für die Online- und Print-Kanäle des AGVS verwendet werden kann.

Vielen Dank für Ihre tatkräftige Unterstützung!

ALUFELGEN · DISTANZSCHEIBEN · FAHRWERKE · SPORTAUSPUFF

© AWVT

Der Leichtmetallräder-Spezialist  
+ Importeur internationaler Marken

Der Sportfahrwerk-Spezialist,  
Sportauspuff + Sportteile Importeur

Gratis Katalog 2016 – 388 Seiten  
[www.tuner.ch](http://www.tuner.ch)

**LESTER**  
TUNING- UND FAHRZEUGTEILE  
☎ 043 266 50 80  
[www.lester.ch](http://www.lester.ch)

**autex**  
autotechnik ag  
☎ 062 887 27 60  
[www.autex.ch](http://www.autex.ch)

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

Interview mit Urs Wernli, AGVS-Zentralpräsident

# «Mit den ÖV braucht es ein gesundes Nebeneinander»

## ■ Herr Wernli, warum muss die Abstimmung zur Initiative «Für eine faire Verkehrsfinanzierung» unbedingt gewonnen werden?

Urs Wernli: Weil das schweizerische Strassennetz am Anschlag ist. Seit 1995 ist die gesamte Strassenlänge konstant geblieben, der Fahrzeugbestand hat aber in der gleichen Zeit massiv zugenommen. Die Folge: immer längere Staus. 2014 verbrachten Schweizerinnen und Schweizer 21 541 Stunden in einem Stau. Jährlich fallen so zwei Milliarden Franken Zeit-, Energie-, Umwelt- und Unfallkosten an. Der Ausbau und Unterhalt der Strasse muss jetzt vorangetrieben werden. Und weil der Investitionsbedarf enorm ist, braucht die Strasse dringend mehr Einnahmen aus dem Strassenverkehr.

## Was läuft denn im Moment schief?

Von den gesamten Bundesausgaben für den Verkehr fliessen gut 60 Prozent in den öffentlichen Verkehr und nur rund 36 Prozent in den Strassenverkehr. Und dies obwohl dieser dem Bund ein Vielfaches mehr abliefern; rund 9 Milliarden Franken jährlich! Übrigens: Etwas mehr als 40 Prozent dieser Summe kommen via allgemeine Bundeskasse Aufgaben ohne Zweckbindung zugute.

## Doch auch der ÖV braucht Geld – auch dort stösst das Netz an seine Grenzen...

Ja, unbestritten. Es braucht ein gesundes Nebeneinander. Durch die Annahme der FABI-Vorlage ist die Finanzierung der ÖV-Projekte mehrheitlich sichergestellt. Diesen Volksentscheid respektieren wir. Bereits gesprochene Mittel, die in den öffentlichen Verkehr fliessen, sollen weiterhin dafür eingesetzt werden. Man darf jedoch die Strasseninfrastruktur nicht vernachlässigen, damit in Zukunft wieder ein planbares und sicheres Vorwärtsgeschehen auf den Strassen garantiert ist. Auch dürfen Sie nicht vergessen, dass über 6000 öffentliche Verkehrsmittel auf Schweizer Strassen verkehren. Trams, Trolleybusse, Postautos etc. sind auf einen flüssigen Verkehr genauso angewiesen wie Autofahrer und Lastwagen.



## Der Bundesrat will der Strasse aus dem NAF (Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fond) mehr Geld zuteilen – was ist davon zu halten?

Mit dem NAF soll die Mineralölsteuer weiter erhöht werden. Und das obwohl der Autofahrer schon heute rund 60 Prozent des Literpreises Treibstoff dem Staat abliefern. Auch soll im Rahmen der NAF-Vorlage der Vignettenpreis erhöht werden. Das Volk hatte das ja klipp und klar abgelehnt. Wenn wir kein Gegensteuer geben, wird dieser Raubzug auf den Geldbeutel der Autofahrer im gleichen Stil weitergehen.

## Sie haben die Unfallkosten angesprochen – mehr Strassen würden auch die Sicherheit verbessern...

Ja, ganz klar. Weil der Verkehr die verstopften Nationalstrassen meidet, sucht er immer öfter den Weg durch Städte, Dörfer und Agglomerationen. Als Folge nimmt dort die Unfallgefahr stark zu. Mit Umfahrungsstrassen könnte man die Wohnquartiere vom Verkehr entlasten.

## Diese Kosten würden aber auf die Kantone und Gemeinden zurückfallen...

Richtig. Doch dank der Initiative würden den Kantonen und Gemeinden mehr finanzia-

elle Mittel zur Verfügung stehen. Mit der Annahme würden jährlich rund 150 Millionen Franken zusätzlich an die Kantone fliessen. Und diese geben einen Teil davon an die Gemeinden weiter.

## Aber alle Kantone lehnen die Initiative ab – warum?

Der Bund hat im Falle einer Annahme der Initiative mit umfassenden Sparmassnahmen in anderen Bereichen gedroht – zum Beispiel bei der Bildung. Die Kantone befürchten nun, dass sie davon hart getroffen werden. Doch die Befürchtungen sind unberechtigt, denn es sind reine Behauptungen der Gegner. Die angedrohten Sparmassnahmen würden im Parlament kaum eine Mehrheit finden. <



**3M Schweiz GmbH**

www.3m-autoinfo.ch

**> Clevere Folienlösung mit neuem Zubehör**

Einfach flexible 3M PPS Folien aufbringen statt starre Musterbleche vor die angrenzenden Bauteile halten – so geht die neue Art der Farbtonanpassung. Das geht schnell, ist alleine durchführbar und sicher. Für die clevere Werkstattlösung gibt es jetzt zusätzliche Helfer, die die Arbeit noch einfacher machen. Das zeigt der Praxistest eines Lackierers.

«Jeder Lackierer hat seine eigene Handschrift und da jede Farbe einzigartig ist, kann ich mich bei der Farbtonbestimmung nicht nur auf die Computerangaben verlassen», sagt Janz Wladimir, Lackierer bei Karosserie & Lack Eichenberg GmbH in Fritzlar (D). Er hat die Musterbleche gegen die neuen PPS Folien von 3M getauscht. «Die Folie schmiegt sich perfekt an die Fahrzeugkonturen an, berücksichtigt alle Lichtbrechungen und ist dadurch auch

bei kritischen Farbönen sehr sicher.»

Wer mit der neuen Folie arbeitet, wird den Vorteil des reduzierten Aufwands schätzen. Denn: Weil die Folie direkt auf der zu prüfenden Oberfläche fixiert wird, muss kein weiterer Mitarbeiter die Musterkarte festhalten. Ausserdem schätzt Wladimir einen weiteren Faktor: «In der Praxis sehe ich, dass die 3M PPS Folie viel schneller trocknet als die herkömmlichen Musterbleche. Damit gewinnen wir im Betrieb mehr Zeit.»

Der alte Prozess wird durch die Umstellung auf die Folien nicht über Bord geworfen. Bei Karosserie & Lack Eichenberg beginnt das Erstellen des Farbmusters wie gewohnt an einem ausrangierten Bauteil. Ist die Musterfolie dort fixiert, wird sie mit weiten Ausläufern zu allen Seiten mitlackiert. «Das ist wich-



3M PPS Farbtonkontrolle: Die Folie wird zur Farbtonkontrolle am Fahrzeug befestigt.

tig, denn wenn man ein Muster von Hand lackiert, kann eine Überbeschichtung mit irreführenden Farbönen entstehen. Das Besprühen der Folie sollte daher möglichst nah an der tatsächlichen Applikationsmethode dran sein», rät der Fachmann.

Mit dem magnetischen Halter hat 3M einen smarten Helfer entwickelt, der die Applikation des

Basislacks auf der Folie noch einfacher macht. Die PPS-Folie wird auf den Halter gesteckt, dieser wird an einem metallischen Untergrund befestigt und besprüht. Mit einem Griff wird der Halter wieder gelöst und die Folie steht zur Farbtonkontrolle an der Karosserie bereit. Janz Wladimir hängt die Folien später zur Dokumentation an Ringen auf. <

# MOTOREX. UND ES LÄUFT WIE GESCHMIERT.



Der Kunde von heute ist anspruchsvoll. Umso professioneller und effizienter muss der Werkstattbetrieb sein. Mit dem aktuellsten und komplettesten Volls Sortiment an Schmier- und Reinigungsmitteln und dem besten Service und Support ist MOTOREX die Nummer eins für Garagisten mit allerhöchsten Ansprüchen. Vertrauen auch Sie auf einen unabhängigen Partner, der vollen Einsatz leistet, damit Sie Ihr Bestes geben können. Erfahren Sie mehr über uns: [www.motorex.com](http://www.motorex.com)

**Marder Stop&Go**

www.stop-go.de

> **Frühlingszeit ist Marderzeit: Rote Karte für die Plagegeister**

Die Paarungszeit der in Mitteleuropa beheimateten Steinmarder beginnt mit den milden Temperaturen. Besonders Dämmatten, Kühlschläuche sowie jegliche Art von Kabeln, insbesondere Zündkabel und auch Bremsleitungen im Motorraum wecken dabei ihr Interesse. Verantwortlich dafür sind Reviermarkierungen von Artgenossen, die den Marder aggressiv machen und seine Zerstörungswut wecken.

Jährlich entstehen dadurch Schäden in mehrstelliger Millionenhöhe, Tendenz steigend. Es ist daher ausserordentlich wichtig, Vorkehrun-



gen zu treffen, so dass es erst gar nicht zu einem Schaden kommt.

Bei STOP&GO hat man sich seit über 30 Jahren einer effizienten und nachhaltigen Marderabwehr verschrieben. Mit dem sensorgesteuerten Hochspannungsgerät 8 Plus-Minus hat man ein innovatives Produkt entwickelt, das bis zu 18 Monate vollkommen unabhängig vom Bordnetz arbeitet und somit einmalig auf dem Markt ist. Das durch zwei 3-Volt-Knopfzellen betriebene System überzeugt dabei nicht nur durch eine einfache Montage, da ein Anschluss an die Fahrzeugelektrik nicht von Nöten ist. Ein elektrischer Impuls, der mittels Hochspannung nach dem Weidezaunprinzip erzeugt wird, hält das Tier wirksam fern – ohne ihm dabei merklich zu schaden.

Sechs doppelte Kontaktplatten mit Minus- und Pluspol bieten auch in modernen Fahrzeugen mit hohem Kunststoffanteil im Motorraum, ein höchstes Mass an Schutz vor Marderschäden. Besonders geeignet ist das für alle Fahrzeugtypen universell einzusetzende Gerät, bei BMS-Systemen. Das nach IP65 wasser- und staubdichte 8 Plus-Minus ist zudem CAN-Datenbus geeignet und hat 48 Monate Garantie.

Zu beziehen ist das Hochspannungsgerät 8 Plus-Minus im Komplettsset für unverbindliche 250 CHF über den gut sortierten Fachhandel. <

**Bucher Motorex**

www.motorex.ch

> **Neue Motorenöle von Motorex**

Motorex geht diesen Frühling mit zwei neuen und exakt auf die Hersteller-Spezifikationen formulierten Leichtlauf-Motorenölen an den Start.

Für den Einsatz in Fahrzeugen der Marken Jaguar und Land Rover wurde das neue, synthetische und kraftstoffsparende Concept J-XL SAE 0W/20 entwickelt. Es kann für alle V6- und V8-Benzinmotoren der genannten Marken ab dem Modelljahr 2015 verwendet werden. Profile V-XL SAE 0W/30 ist ein vollsynthetisches Super-Leichtlauf-Motorenöl für Benzin und Dieselmotoren mit Abgasnachbehandlung und LongLife-Service für Fahrzeuge aus der VW-Gruppe. Modernste Basisfluids in Kombination mit speziellen Additiven garantieren einen hohen Verschleisschutz und hervorragende Werte im Bereich Fuel Economy und Schadstoffausstoss. <



4x4 +  = Alleskönner

Die Nr. 1 für Variobloc-Wechselsysteme, die Sie weiter bringen. [www.hirschi.com](http://www.hirschi.com)

**HIRSCHI AG**  
Zieht.

**FORCAR**

www.forcar.ch

**> Schlanker, moderner, besser: Neuer Forcar-Katalog**

Mit vielen aktuellen Neuheiten und brandheissen Trends macht der Carstylingsspezialist Lust auf die neue Saison und unterstreicht einmal mehr seinen Anspruch, die Nummer eins in den Bereichen Autozubehör, Styling und Tuning zu sein. Katalog und Webshop verschmelzen dabei immer mehr. Dank Information über die CH-Zulassung ist sicheres Einkaufen garantiert.

Der Forcar-Katalog hat abge-speckt und ist im Vergleich zu seinen Vorgängern schlanker geworden. Der Grund: Die Zubehörspezialisten aus Pfäffikon haben das Katalog Sortiment zugunsten der Überschaubarkeit und Aktualität gestrafft. Forcar hat zahlreiche Neuerungen im Programm, die Auto- und Tuningbegeisterten die Saison versüssen werden. Gleich mehrere Top-Marken sind frisch

ins Forcar-Sortiment aufgenommen worden, beispielsweise Giacuzzo Styling, ESX Car-Hifi, OZ und Traklite Wheels. Darüber hinaus geht Forcar technologisch voll mit der Zeit und hat die Vernetzung zwischen Katalog und Webshop noch weiter ausgebaut. Viele Produkte des gedruckten Kataloges verfügen über eine direkte Verlinkung zum Online-Shop. Per QR-Code oder «Schnellsuche»-Hinweis können die Kunden den gewünschten Artikel ganz bequem übers Internet bestellen.

Erhältlich ist der Forcar-Katalog für CHF 5.- am Kiosk und bei zahlreichen Fachhändlern in der Schweiz. <

**Bilstein**

www.bilstein.de

**> Bilstein erweitert Fahrwerkprogramm B12**

Wenn der Frühling kommt, wird es Zeit an die Sommerreifen zu denken. Für viele Autofahrer ist der damit verbundene Werkstattbesuch eine eher lästige Sache – warum also sollte man sich parallel nicht etwas Fahrspass gönnen? Dafür sprechen nicht nur die grossen Gefühle, sondern auch rationale Gründe: Denn Bilstein macht den Wechsel auf ein sportliches Komplettfahrwerk 2016 so leicht und attraktiv wie nie.

So wächst das Bilstein B12 Fahrwerk-Angebot in diesem Jahr auf stattliche 993 verschiedene Kits, mit denen insgesamt 1718 Auto-Modelle und deren einzelne Varianten abgedeckt werden können. Stolze 236 Applikationen davon – oder 24 Prozent – sind neu im Programm. Somit könnten unter anderem die aktuellen Modelle BMW 1er, 2er, 3er (Bild) und 4er abgedeckt

werden sowie VW Golf VII, Audi A3 8V und SEAT Leon 5F.

Das Programm gliedert sich dabei in die Varianten Bilstein B12 Pro-Kit (bis 40 mm tiefer) und Bilstein B12 Sportline (bis 50 mm tiefer). In jedem Fall treffen dabei speziell gekürzte Bilstein B8 Hochleistungsdämpfer mit Einrohr-Upside-Down- und Gasdruck-Technologie auf Eibach Performance Fahrwerkfedern mit progressivem Charakter. Die einzelnen Komponenten wurden aufwändig im Fahrversuch abgestimmt und harmonisieren in ihrer sportlichen Auslegung perfekt, wobei auch der Komfortfaktor nicht zu kurz kommt. Und während die Sommerreifen im Oktober schon wieder runter müssen, hat ein sportliches Fahrwerk das ganze Jahr über Saison. <



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

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



Pirelli

www.pirelli.ch

### > Der neue P Zero – massgeschneidert für Power-Autos

Pirelli – Formel-1-Reifenlieferant und Premium-Pneumarkete Nummer 1 – präsentiert den neuen P Zero. Genau 30 Jahre nach der ersten Version des Ultra High Performance Reifens will Pirelli mit der neuen Generation den stetig steigenden Ansprüchen bei Performance, Zuverlässigkeit und Sicherheit gerecht werden.

Der P Zero steht für modernste Technologie aus der renommierten Forschungs-Abteilung von Pirelli. Ihn kennzeichnet eine Vielzahl technischer Neuerungen, welche die Ingenieure des italienischen Unternehmens in enger Zusammenarbeit mit den Technikern der weltweit führenden Automobil-Hersteller kreieren. In der Entwicklungsphase eines neuen Modells stimmt Pirelli Technologien, Prozesse und Materialien präzise auf die spezifischen Anforderungen des Fahrzeugs ab. Dadurch ist Pirelli in der Lage, für jedes Modell massgeschneiderte Reifen zu liefern.

Der neue P Zero ist derzeit der Reifen mit der besten Performance und der höchsten Zuver-

lässigkeit, wenn es gilt, die gewaltige Kraft moderner Supersportwagen sicher auf die Strasse zu übertragen. Dazu tragen neue Mischungen bei, die das Handling des Reifens verbessern und seinen Rollwiderstand um 15 Prozent senken. Neuartige Polymere mit einmaligen mechanischen Eigenschaften optimieren seine Performance auf nasser und trockener Fahrbahn. Und ein innovatives Laufflächen-Profil mit tieferen Längsrillen entwäs-

sert die Aufstandsfläche noch wirkungsvoller.

Ein Highlight ist die vom Rennsport inspirierte F1-Wulst-Technologie. Dabei wird im Bereich der Wulst eine besonders feste, unbiegsame Mischung verwendet, die eine schnellere und präzisere Lenkreaktion ermöglicht und unerwartete Verluste des seitlichen Grips verhindert. Die F1-Wulst-Technologie bewirkt eine gleichmässige Verteilung der an der Wulst und der Seitenwand angreifenden Kräfte. Daraus resultieren verringerte Performance-Schwankungen sowie eine erhöhte Intaktheit der Struktur bei hohen Belastungen und Geschwindigkeiten. Infolgedessen ist das Verhalten des Reifens noch gradliniger und berechenbarer, wobei er seine Leistungsgrenze nicht abrupt, sondern schrittweise erreicht. Das ermöglicht es dem Fahrer, den Spass an einer sportlichen Performan-

ce bei maximaler Sicherheit zu geniessen.

Der neue P Zero hat nur einen Namen, wird aber in drei technisch unterschiedlichen Varianten produziert. Jede dieser Varianten hat verschiedene Einsatzbereiche und Performance-Levels, jede von ihnen wurde für einen speziellen Auto-Typ kreiert. Für Autos mit einem sportlich ausgerichteten Charakter ist das Profilmuster weniger komplex, um eine besonders dynamische Performance zu gewährleisten. Das zweite Profilmuster ist insbesondere für Limousinen ideal geeignet. Seine externe Schulter weist tiefere Rillen auf, um die durch Unebenheiten der Fahrbahn verursachten Stösse besser absorbieren zu können. Das erhöht den für diese Fahrzeuge besonders wichtigen Fahrkomfort. Das dritte Profil-Design ist dagegen weitaus aggressiver und kommt dem eines Slicks aus dem Motorsport sehr nahe. Es wurde für den neuen P Zero Corsa entwickelt. Für jeden Fahrzeug-Typ gibt es also einen speziellen Typ des neuen P Zero. <



BMW Motorsport  
Premium Technology Partner



## TECHNOLOGIETRANSFER VON DER RENNSTRECKE AUF DIE STRASSE.

BMW MOTORSPORT VERTRAUT AUF SHELL HELIX MOTORENÖLE.  
SETZEN AUCH SIE AUF DIE BEWÄHRTE SHELL HELIX MOTORENÖL-TECHNOLOGIE.

Shell  
**HELIX ULTRA**  
with PUREPLUS Technology

Maagtechnic AG, T 044 824 95 75, lubeinfo@maagtechnic.com



## CG Car-Garantie Versicherungs AG

www.cargarantie.ch

## &gt; CarGarantie steigert Umsatz: Qualität setzt sich durch

Der Garantiespezialversicherer CG Car-Garantie Versicherungs-AG (CarGarantie) hat sein kontinuierliches Wachstum im Jahr 2015 fortgesetzt und den Umsatz erneut gesteigert. Diese Entwicklung bestätigt, dass die Garantiekonzepte von CarGarantie im Handel sehr gut angenommen werden. So konnten auch in der Schweiz zahlreiche neue Händlerpartner gewonnen und die Zusammenarbeit mit Importeuren intensiviert werden.

In den vergangenen zehn Jahren ist das Unternehmen stets gewachsen und hat auch im Jahr 2015 seinen internationalen Expansionskurs fortgesetzt: Die aktuellen Umsatzzahlen belegen eine erneute Steigerung des Umsatzes von 220 auf 234 Millionen Euro.

Mit fast 50 Jahren Erfahrung und 2,1 Millionen Garantieverträgen im Bestand zählt CarGarantie zu den führenden Garantiespezialisten Europas. Mehr als 30 Hersteller und Importeure sowie rund 23 000 qualifizierte Autohäuser vertrauen europaweit auf das Know-how des Spe-

zialversicherers. Neben massgeschneiderten Garantieprodukten für Occasionen und Neuwagen sowie für Motorräder und E-Bikes bietet das Unternehmen dem Fachhandel professionelle Kundenbindungs-Pakete, die den Händler bei der Rückführung seiner Kunden in die Garage unterstützen. Besonderen Wert legt der Garantiespezialist zudem auf umfassende Servicedienstleistungen rund um die Garantie, damit sich die CarGarantie-Partner ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

In der Schweiz ist CarGarantie seit 23 Jahren mit einer eigenen Niederlassung vertreten und kooperiert derzeit mit über 1000 Fachhändlern sowie den Importeuren Chevrolet, Ford, Harley-Davidson, KTM, Mercedes-Benz, Opel, Renault, Ssang-Yong und Volvo.

CarGarantie ist heute in 18 europäischen Ländern sowie in China aktiv und beschäftigt rund 450 Mitarbeiter an elf Standorten. Der Markteintritt in weitere Länder, wie Dänemark und den

**CarGarantie**  
takes the risk out

Willkommen bei CarGarantie -  
Ihr Garantie- und Kundenbindungsspezialist.

23 Tsd. Händler  
45 Jahre Erfahrung  
1 Lösung

asiatischen Raum, ist in Planung. Durch seine internationale Aufstellung setzt das Unternehmen auf Wunsch länderübergreifende Programme für seine Partner um. Beispiele hierfür sind die europaweiten Kooperationen mit Mazda, Volvo und PSA, oder im Motorradbereich mit BMW Motorrad, KTM und Harley-Davidson.

Axel Berger, Vorstandsvorsitzender von CarGarantie: «Wir freuen uns, dass wir auch in der

Schweiz unsere Marktpräsenz weiter ausbauen und zahlreiche neue Kooperationsverträge mit Händlern und Importeuren abschliessen konnten. Als Vorreiter der Branche sind wir bestrebt, unsere Partner bestmöglich in ihrem Geschäft zu unterstützen und fortlaufend neue Massstäbe zu setzen. Die Entwicklung unserer Umsatzzahlen zeigt, dass wir mit diesen Zielen auf dem richtigen Weg sind.» <

<p><b>CORTELLINI &amp; MARCHAND AG</b></p> <p>061 312 40 40 Rheinfelderstrass 6, 4127 Birsfelden</p>	<p><b>Der umfassendste Auto-Steuergeräte-Reparatur-Service von Cortellini &amp; Marchand AG.</b></p> <p><a href="http://www.auto-steuergeraete.ch">www.auto-steuergeraete.ch</a></p>	<p><b>Sie suchen, wir finden – Ihr Suchservice für Auto-Occasionsteile</b></p> <p><a href="http://www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch">www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch</a></p>
--	--	--

**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 Kommunalanführung lieferbar.

**T&W Technik**  
Dammstrasse 16, 8112 Otelfingen  
Tel. 044 844 29 62  
[www.fgs-fahrzeuge.ch](http://www.fgs-fahrzeuge.ch)

## AUTOINSIDE – Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

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

## Herausgeber

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

## Verlag

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

## Abonnemente

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

## Redaktion

AUTOINSIDE  
Flurstrasse 50, CH-8048 Zürich  
Tel. +41 43 499 19 81, Fax: +41 43 499 19 78  
redaktion@autoinside.ch  
Redaktionsteam: Mario Borri, Reinhard Kronenberg, Sascha Rhyner, Jean-Pierre Pasche, Martin Schatzmann, Bruno Sinzi, Raoul StuderWeitere Beiträge von:  
Markus Peter, 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](http://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

# Cool & the Gang

Holen Sie sich die volle Klimageservice-Kompetenz



Hella Gutmann  
hat alles, was  
Werkstätten für  
den professionellen  
Klimageservice  
brauchen!

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

Flüssigkeiten, die nötig sind. Alles in erstklassiger Qualität und mit gewohnt schneller Verfügbarkeit. Eben so, wie Sie es von uns gewohnt sind. Alle Informationen zum umfangreichen Klimageservice-Sortiment von Hella Gutmann gibt es unter [klima.hella-gutmann.com](http://klima.hella-gutmann.com) und natürlich bei Ihrem Hella Gutmann-Vertriebspartner.

Tel.: 041-630 45 60

E-Mail: [swiss@hella-gutmann.com](mailto:swiss@hella-gutmann.com)

Ihr Hella Gutmann Vertriebspartner:

**TECHNOMAG**

**HELLA GUTMANN**

S O L U T I O N S