AUTO INSIDE | AGVS ONLINE

Offizieller Medienpartner der
Swiss Automotive Show

SWISS AUTOMOTIVE SHOW

Fachwissen aus erster Hand.

26. und 27. August 2022 im Forum Fribourg

Messemagazin

präsentiert von SAG Derendinger matik TECHNOMAG

www.swiss-automotive-show.ch

Aftersales

Der Fokus verschiebt sich hin zu FAS und Software-Updates.

Seiten 8–9

«TechForum»

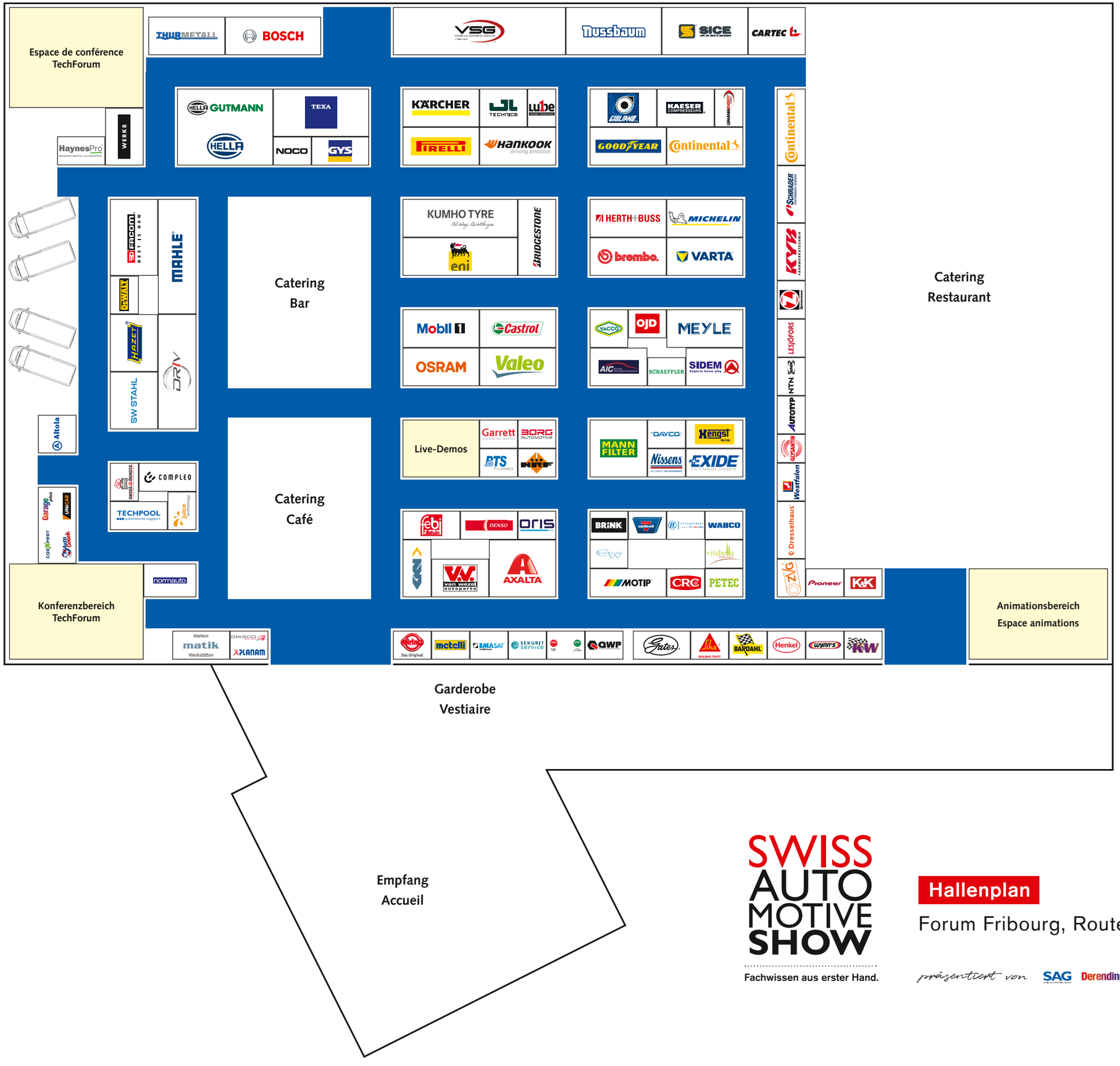
Aktuelles Wissen kompakt erklärt, inklusive Live-Demos.

Seiten 13–18

Aus- und Weiterbildung

«TechPool» mit den Antworten auf die drängendsten Fragen.

Seiten 20–21



FORUM FRIBOURG

Anreise

MIT DEM AUTO
Das Forum Fribourg befindet sich 300 Meter von der Aut - bahnausfahrt-Nr. 8 (A12) Freiburg Nord entfernt. Automobilisten finden beim Zentrum 700 und in der nahen Umgebung 1200 Parkplätze.

MIT DEM ZUG
Die Anreise erfolgt über den Hauptbahnhof Freiburg oder die neue Haltestelle Freiburg Poya. Von beiden Stationen geht es weiter mit der TPF-Buslinie Nr. 1 in Richtung Portes-de-Fribourg (Billet Zone 10) bis zur Haltestelle Forum-Fribourg.

SWISS AUTOMOTIVE SHOW
Fachwissen aus erster Hand.

Hallenplan

Forum Fribourg, Route du Lac 12, 1763 Granges-Paccot

präsentiert von SAG Derendinger matik TECHNOMAG

www.swiss-automotive-show.ch

Brembo Beyond
EV Kit

Die exklusive, hochtechnologische Lösung für Elektrofahrzeuge.

Das Brembo Beyond EV Kit enthält eine speziell beschichtete Bremsscheibe und passende kupferfreie Bremsbeläge, die genau aufeinander abgestimmt sind. Dadurch entstehen weniger Emissionen und es beugt Korrosion vor.

Mit den nach Brembo OE-Spezifikationen hergestellten Komponenten können Sie sicher sein, dass die Bremsen optimal funktionieren und vor Rost geschützt sind - unter allen Bedingungen, bei jeder Fahrt, für bis zu 100.000 km und mehr.

Speziell entwickelt für die führenden Automobilhersteller weltweit und für alle Autofahrer, die das Außergewöhnliche suchen.

Une solution technologique exclusive pour les véhicules électriques.

Le Brembo Beyond EV Kit comprend un disque de frein à revêtement spécial associé à une plaquette de frein sans cuivre qui fonctionnent harmonieusement ensemble afin de réduire les émissions et prévenir la corrosion.

Son assemblage conforme aux normes de qualité Brembo de première monte vous offre une totale tranquillité d'esprit, puisque vos freins sont performants et protégés contre la rouille y compris dans les conditions de conduite les plus extrêmes, jusqu'à 100 000 km et au-delà.

Spécialement conçu pour les constructeurs automobiles en pointe sur l'électrique, où qu'ils soient dans le monde, et les automobilistes à la recherche de l'exceptionnel.

bremboparts.com

SAS-Messemagazin 2022

Inhaltsverzeichnis

5 Editorial

6 Das Herzstück bleibt der Austausch

8 Die Zukunft des Aftersales-Geschäft

10 Alle Aussteller der SAS 2022

Aus- und Weiterbildung

13 «TechForum»: Aktuelles Wissen in kompakten Referaten kompetent serviert

17 Diese Live-Demos erregen Aufmerksamkeit

20 Wie die «TechPool»-Academy die Branche unterstützt

Attraktives Rahmenprogramm

22 Anna Rossinelli begeistert an der Aftershow-Party

24 Der hohe Stellenwert der SAS

26 Es gibt gute Gründe, um nach Freiburg zu kommen

Herausgeber
Swiss Automotive Group (SAG)

Gesamtverantwortung
Sébastian Moix, Marketing Direktor
SAG Schweiz AG
Fischermättelistrasse 6, CH-3008 Bern
Telefon +41 (0)31 379 82 35
sebastien.moix@sag-ag.ch
www.sag-ag.ch

Verlag
AUTOINSIDE
Wölflistrasse 5, Postfach 64, CH-3000 Bern 22
Telefon: +41 (0)31 307 15 15
verlag@agvs-upsa.ch, autoinside.ch

Redaktion
Viva AG für Kommunikation
Flurstrasse 50, CH-8048 Zürich
Telefon: +41 (0)43 499 19 81
newsdesk@agvs-upsa.ch

Redaktionsteam: Reinhard Kronenberg (kro, Leiter Publizistik), Jürg A. Stettler (jas, leitender Redaktor Mobilität), Max Fischer (mfi, Redaktor), Mike Gadient (mig, Redaktor), Cynthia Mira (cym, Redaktorin).
Gestaltung: Robert Knopf (Leitung), Phutsadee Phoojaphon, Corinna Vogt.

Druck/Versand
Galledia Print AG
Burgauerstrasse 50, CH-9230 Flawil
galledia.ch
Kontakt: Michael Rottmeier
Telefon +41 (0)58 344 97 44
michael.rottmeier@galledia.ch

Nachdruck oder Vervielfältigung von Artikeln auch auszugsweise nur mit Zustimmung der AGVS-Medien. Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte und Bilder übernehmen wir keine Haftung. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschliesslich deren Betreiber verantwortlich.

SCORPION™

THE SUV SPECIALIST

DESIGNED FOR SUV ABILITIES.

SCORPION™ ALL SEASON SF 2

SCORPION™

SCORPION™ WINTER 2

PIRELLI

POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL

Es gibt für alles eine Lösung

«Wir haben die leistungsfähigsten Hersteller eingeladen, ihre innovativsten Produkte mitzubringen.»

Liebe Leserin, lieber Leser
in diesem Jahr sind physische Veranstaltungen nach einer zweijährigen Durststrecke endlich wieder möglich und wir können uns wieder von Mensch zu Mensch unterhalten. Wie sehr das geschätzt wird, kommt an jedem Event zum Ausdruck, an dem ich bisher teilnehmen durfte. Die Verbannung vor den Bildschirm hat als Pluspunkt der Digitalisierung Vorschub geleistet – die neue Situation verlangte nach neuen Lösungen: Das war bei der Swiss Automotive Group nicht anders als bei unseren Partnern in den Garagenbetrieben. Entsprechend waren wir mit dem Resultat der «Swiss Automotive Show digital» vom Frühling dieses Jahres sehr zufrieden. Und trotzdem mussten wir feststellen: Es fehlt mit der physischen Begegnung ein wesentlicher Bestandteil in der Kommunikation. Anders ausgedrückt: Ein persönliches Gespräch im Rahmen einer physischen Begegnung ist durch nichts zu ersetzen. Und dabei geht es nicht einmal darum, etwas zu verkaufen, sondern darum, eine Beziehung aufzubauen, sie zu pflegen und sie zu vertiefen. Die Swiss Automotive Show vom 26. und 27. August im Forum in Fribourg steht exakt unter diesem Zeichen.

Gleichzeitig geht es uns in Fribourg noch um etwas anderes. Die Autoindustrie und mit ihr das Autogewerbe stehen vor grossen Herausforderungen, vielleicht den Grössten seit der Erfindung des Automobils. Dabei spielt die Grösse der Herausforderung weniger eine Rolle, als ob und wie sie gemeistert wird. An der Swiss Automotive Show wollen wir nicht nur unseren Kundinnen und Kunden, sondern dem gesamten Autogewerbe ganz konkret zeigen, wie wir mithelfen, praktische Lösungen für die heutigen und künftigen Herausforderungen zu finden. Wir haben dazu die leistungsfähigsten Hersteller eingeladen, ihre innovativsten Produkte mitzubringen. Um diesen Wettbewerb noch zu akzentuieren, veranstalten wir im Rahmen der Swiss Automotive Show 2022 erstmals einen Innovations-Wettbewerb.

Unser Ziel ist es, mit der Swiss Automotive Show unseren Beitrag dazu zu leisten, dass die Unternehmerinnen und Unternehmer im Autogewerbe mit Optimismus in die Zukunft schauen können. Weil sie wissen, dass es für alles eine geeignete Lösung gibt.

Ich freue mich auf möglichst viele persönliche Begegnungen mit Ihnen!

Herzliche Grüsse
Karl Heusi
CEO SAG Schweiz AG

Swiss Automotive Show am 26. und 27. August 2022

Viel Raum und Zeit für den Austausch

Für Garagisten wie Werkstattleiter, Mechaniker, Carrossier und Autolackierer gibt es sehr gute Gründe, die Swiss Automotive Show SAS im Forum Fribourg zu besuchen. Als führender Lieferant auf dem Fahrzeugunterhaltsmarkt bereitet die SAG die Themen Elektromobilität und Digitalisierung attraktiv auf. An den Ständen und während den «TechForum»-Workshops sind viele Produkte und Lösungen zu entdecken. **Mike Gadient**

Das Herzstück der SAS bildet der Austausch zwischen den Lieferanten und den Kunden der Swiss Automotive Group SAG. Also zwischen denjenigen, die Autokomponenten entwerfen und dann herstellen, und denjenigen, die sie in den Fahrzeugen austauschen. «Für unsere Lieferanten ist es ein wichtiger Anlass, da sie während zweier Tage die Rückmeldungen der Kunden zu ihren in der Schweiz vertriebenen Produkten sammeln können», erklärt Sébastien Moix, Marketing Direktor der SAG und Messechef der SAS. Drei Jahre sind seit der letzten SAS vergangenen. Trends wie die Elektromobilität und die Digitalisierung haben sich in der Zwischenzeit schnell und stark

Die SAS vereint unter einem Dach die grössten Automobilausrüster, die in der Vergangenheit die meisten technologischen Innovationen hervorgebracht haben. Fotos: AGVS-Medien

entwickelt. Sie prägen schon heute den Berufsalltag in den Werkstätten – und das Programm der SAS am 26. und 27. August 2022.

Bereits seit einigen Monaten sind alle Standplätze für Aussteller vergeben. Die SAS bietet also auch dieses Mal wieder die Möglichkeit, sich mit den wichtigsten Akteuren der Automobilindustrie auszutauschen und alle erforderlichen Informationen zusammenzutragen, um die richtigen Entscheidungen zu fällen und die für das Unternehmen geeigneten Massnahmen zu treffen. «Garagisten, Werkstattleiter, Mechaniker, Carrossier und Autolackierer erhalten vor Ort eine kompetente Beratung aus erster Hand», sagt Sébastien Moix.

Ob für Arbeiten an Fahrzeugen mit den modernsten Antriebstechnologien oder mit immer umfassenderen Fahrassistenzsystemen: Garagisten und Carrossiers finden in Freiburg Partner vor, die Wissen und Kompetenzen für den Alltag vermitteln. Dabei wird fest im Hinterkopf verankert, dass die Digitalisierung ein permanent andauernder Prozess ist, der praktisch alle anderen Prozesse im Betrieb beeinfl sst.

Kalibrierung von Fahrerassistenzsystemen, Ladeinfrastrukturlösungen oder DMS: Im «TechForum» erfahren die Teilnehmenden aktuelles Wissen zu verschiedenen Themen kompakt.

Experten im Bereich Nutzfahrzeuge kommen ebenfalls auf ihre Kosten und erhalten Informationen über Produkte und Dienstleistungen führender Anbieter aus den Bereichen Service- und Verschleissteile bis hin zu Garagensoftware. Gleichzeitig werden von den Profis auch relevante Fragen rund um Themen wie Telematik und alternative Antriebe bei Nutzfahrzeugen beantwortet. Profis beziehungsweise Spezialisten, mit welchen die SAG aufgrund ihres breiten Portfolios sehr gut vernetzt ist. Mit einem Sortiment von über 800 000 Artikeln ist die SAG Marktleader für Personenwagen- und Nutzfahrzeug-Ersatzteile in der Schweiz. Das in Freiburg zu sehende Angebot reicht bekanntlich von Service- und Reparaturteilen über Schmierstoffe und Autozubehör bis hin zur kompletten Werkstatteinrichtung und allen möglichen Verbrauchsmaterialien.

Unter der Bezeichnung «TechForum» finden während der SAS übrigens erneut verschiedene Fachvorträge statt. Diese werden von Ausbildnern und Mobilitätsexperten von der «TechPool»-Academy gehalten. Bereits definierte Themen für die zahlreichen Fachvorträge und Live-Demos sind: Digitales Servicebuch, Remote Services, DoIP, ADAS, Wartung und Reparatur von Elektrofahrzeugen, Ladung von Elektrofahrzeugen, Spülung von Automatikgetrieben sowie Reinigung von Motoren. Die Referenten nehmen in ihren kurzen Vorträgen demnach aktuelle Themen der Branche auf und beantworten die drängendsten Fragen.

Es darf an der SAS aber auch zurückgelehnt werden. Während die Geselligkeit insbesondere an der Aftershowparty am Freitagabend mit einem Auftritt von Sängerin Anna Rossinelli nicht zu kurz kommt, wird es für den Nachwuchs wieder einen Parcours durch die Ausstellung mit technischen Fragen geben. Die grosszügige Fläche der Haupthalle im Forum Fribourg mit 10 000 Quadratmetern und das breite Angebot an Nebenräumen machen dieses Messegelände zum optimalen Austragungsort der Fachmesse. Hier fühlen sich die Besucher wohl, wovon 6800 bei der erstmaligen Austragung in Freiburg im Jahr 2019 begrüsst werden durften. «Natürlich hoffen wir, dass wir dieses Jahr ebenfalls diese erfreuliche Besucherzahl erreichen werden», so Sébastien Moix. Am Freitagabend wird die Ausstellung bis 20 Uhr geöffnet bleiben, so dass die Besucher die Staus am späten Nachmittag vermeiden können. <

Weitere Infos unter:
swiss-automotive-show.ch

Die Öffnungszeiten

Freitag, 26. Ag t 2022

09.00 Uhr: Beginn der Ausstellung
ab 11.30 Uhr: Ausgabe von warmen Speisen
19.30 Uhr: Die warme Küche schliesst
20.00 Uhr: Ende der Veranstaltung
20.00 – 23.00 Uhr: Konzert mit Anna Rossinelli

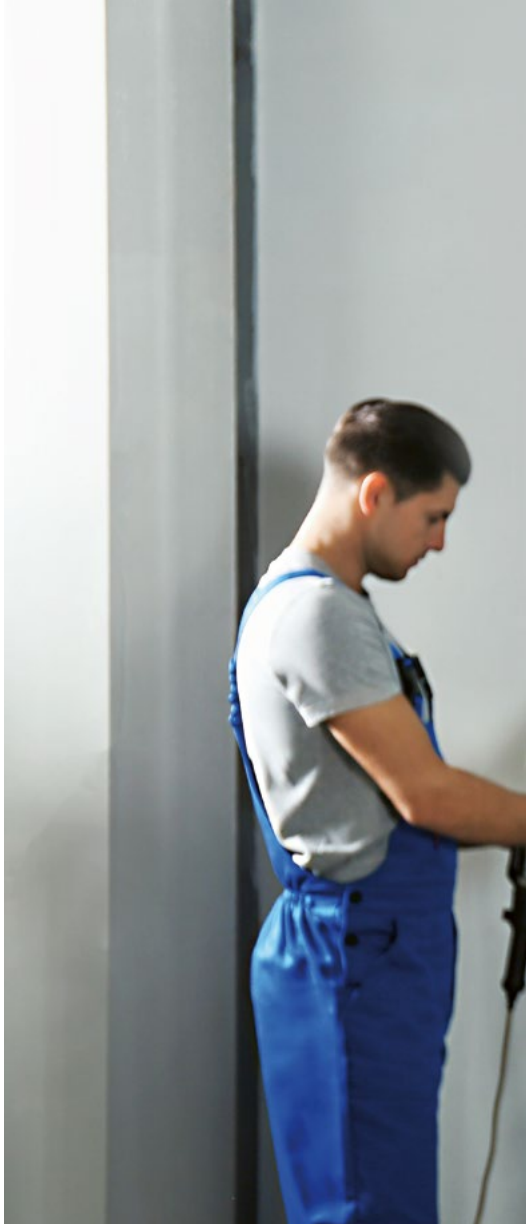
Samstag, 27. Ag t 2022

09.00 Uhr: Beginn der Ausstellung
ab 11.00 Uhr: Ausgabe von warmen Speisen
16.00 Uhr: Die warme Küche schliesst
16.30 Uhr: Ende der Veranstaltung

Der CEO der SAG Schweiz AG über Chancen fürs Autogewerbe

Der Kunde ist keine Nummer

Mit Karl Heusi leitet ein neuer CEO die Geschicke der SAG Schweiz AG. Im Interview sagt er, dass die Freundlichkeit und die Flexibilität die wichtigsten Werte für erfolgreiche Geschäfte sind – sowohl für die SAG als auch für die Garagisten. **Reinhard Kronenberg**



Sie, Herr Heusi, sind bei der SAG für die weitere Entwicklung in der Schweiz verantwortlich. Wo sehen Sie künftiges Geschäftspotenzial für den Garagisten – und damit für Sie?

Karl Heusi, CEO SAG Schweiz AG: Die Fahrzeuge werden immer komplexer: Klimaanlage, automatische Getriebe, alternative Antriebssysteme und Fahrerassistenzsysteme finden sich mittlerweile in allen Fahrzeugklassen. Diese Systeme sollen gewartet und repariert werden. Wir unterstützen den Garagisten dabei. Zudem entwickeln wir die Geschäftssparten OE-Teile/Carrosserie (Normauto) und LKW-Teile (Matik) laufend weiter.

Wie beurteilen Sie die aktuelle Situation bezogen auf Preisentwicklung und Warenverfügbarkeit?

Wir stellen im PW-Bereich eine mehr oder weniger genügende Verfügbarkeit fest. Wir sind jedoch gespannt, wie viele der bestellten Reifen wir erhalten werden. Im LKW-Bereich gibt es Probleme bei einigen wichtigen Lieferanten.

In welchen Bereichen müssen sich Garagisten auf Preiserhöhungen vorbereiten?

Es gibt wahrscheinlich keinen Bereich mehr, der von den Preiserhöhungen ausgeschlossen ist.

Ihre Fahrzeuge versorgen täglich mehrmals Garagenbetriebe in der Schweiz. Wie geht die SAG mit den gestiegenen Treibstoffkosten um?

Nach einer längeren Beobachtungsperiode, in der sich die Situation nicht entspannt hat, sahen wir uns gezwungen, einen Teil der Preissteigerung an unsere Kunden weiterzugeben.

Wo sieht die SAG für sich selbst die grössten Herausforderungen, sowohl im Moment als auch in der mittelfristigen Zukunft?

Die ständig steigenden Erwartungen der Endkunden an den Service, die Kompetenz und die Geschwindigkeit unserer Partner bedingen bei uns dieselben Verbesserungen in Bezug auf die Dienstleistungen. Unsere Prozesse werden schneller, effizienter, durchgängiger und digitaler. Alternative Antriebstechniken verändern zudem den Markt und unser Gewerbe. Wir bereiten uns entsprechend vor.

Eine grössere und dauerhafte Herausforderung für das Autogewerbe ist die Digitalisierung. Wie unterstützt die SAG den Garagisten bei einer sinnvollen Digitalisierung?

Die Digitalisierung ist seit längerem im Gange. Ich denke dabei zum Beispiel an die Garagensoftwares mit Online-Terminvereinbarung und der Möglichkeit von Online-Bestellungen. Der nächste Schritt ist die Ferndiagnose. Unsere Firma nahm seinerzeit eine Pionierrolle bei Online-Bestellungen ein und baute schon bald darauf die Schnittstelle zu den verschiedensten Garagensoftwares. In der jüngsten Vergangenheit haben wir zudem die Rapid-Box-App zur Autoteilebestellung auf den Markt gebracht. Und an der Swiss Automotive Show werden wir unsere Kunden mit weiteren Neuigkeiten überraschen.

Kontinuität gegenüber Kunden, Mitarbeitenden und Partnern: Der neue CEO Karl Heusi ist seit vielen Jahren eng mit der SAG verbunden und freut sich auf spannende Gespräche an der SAS. Foto: AGVS-Medien

Freundlichkeit und Flexibilität sind nach der Meinung von Karl Heusi Eigenschaften, die jeden Garagenbetrieb weiterbringen. Foto: Adobe Stock

Im Autogewerbe sind Konzentrationstendenzen sichtbar. Grössere Betriebe übernehmen kleinere Betriebe. Wie beobachtet die SAG die Entwicklung im Autogewerbe und was geht Ihnen dabei persönlich durch den Kopf?

Die von Ihnen angesprochene Konzentration findet bei den Markengaragen statt – die Importeure wollen mit einem immer kleineren Netz und immer grösseren Partnern die Schweiz abdecken und Autos am liebsten nur noch online und direkt verkaufen. Der Endkunde will aber einen Partner vor Ort, in seinem Tal, in seinem Bezirk, idealerweise in seinem Ort. Dieses Bedürfnis deckt die freie Garage ab. Dies tut sie mit Freundlichkeit, Flexibilität und dem Pluspunkt, dass die Kunden vom Chef und der Chefin persönlich bedient werden. Zudem gibt es jeden Tag neue Mechaniker, die sich selbstständig machen und die wir tatkräftig dabei unterstützen.

Eine der grossen Herausforderungen ist der sich immer stärker abzeichnende Fachkräftemangel. Hat die SAG Möglichkeiten, das Autogewerbe hier zu unterstützen?

Nur beschränkt. Durch einfache und zuverlässige Prozesse sorgen wir dafür, dass sich die Fachkräfte auf die Reparatur konzentrieren und die Administration möglichst einfach abwickeln können.

Wenn Sie selbst Garagist wären, worauf würden Sie sich heute im Hinblick auf morgen konzentrieren?

Das Wichtigste ist die Freundlichkeit und die Flexibilität. Das war schon gestern so und gilt heute und morgen immer noch. Der Kunde ist keine Nummer, sondern ein Mensch, der als solcher wahrgenommen werden will. Technologisch gilt es ganz klar am Ball zu bleiben. Der Wandel findet statt. <

Karl Heusi, CEO SAG Schweiz AG

Über Karl Heusi

Seit dem 9. Mai 2022 leitet Karl Heusi die SAG Schweiz AG. Er ist seit vielen Jahren eng mit der Swiss Automotive Group verbunden. Von 2008 bis 2013 leitete er erfolgreich die Derendinger Schweiz AG und übernahm im Anschluss leitende Funktionen in Gesellschaften ausserhalb der SAG, die jedoch zur Unternehmensgruppe des Hauptaktionärs gehören. Im Jahr 2016 kehrte er zur SAG zurück und zeichnete fortan für die Märkte Spanien, Italien und Belgien verantwortlich. Im Oktober 2021 übernahm er zusätzlich die Führung der Normauto AG.

Auf die Frage, inwiefern sich der Markt in Italien und Spanien von der aktuellen Situation hierzulande unterscheidet, sagt Karl Heusi: «Die Herausforderungen sind dieselben. Allerdings geht die «Elektrifizierung gemächlicher voran wie in der Schweiz.» Als CEO der SAG Schweiz AG verfolgt er nun den eingeschlagenen Wachstumskurs mit Fokus auf die Kundenzufriedenheit weiter.

Das sind die Aussteller der

«Wir haben die leistungsfähigsten Hersteller eingeladen, ihre innovativsten Produkte mitzubringen», sagt Karl Heusi, CEO SAG Schweiz AG. Im Forum Fribourg werden die grössten Automobilausrüster vereint, die in den letzten Jahren die meisten technologischen Innovationen hervorgebracht haben und den Automobilherstellern die Erstausrüstung liefern. Rund 100 Aussteller präsentieren ein breites und qualitativ hochstehendes Angebot rund um die bewährten Anbieter von Fahrzeugersatzteilen aus der SAG-Gruppe: Derendinger, Technomag und Matik zeigen ihre Produkte- und Dienstleistungspaletten, Online-Shops und Werkstattkonzepte. Die Firma Normauto, auf den Vertrieb von OE-Ersatzteilen spezialisiert, zeigt ihr Sortiment, das eine breite Palette von Automobilmarken abdeckt. Die technische Hotline und das Ausbildungsprogramm von TechPool runden das Angebot ab.

Derendinger

matik

SAG
SWISS AUTOMOTIVE GROUP

TECHNOMAG

normauto

SWISS AUTO MOTIVE SHOW
Fachwissen aus erster Hand.

www.swiss-automotive-show.ch

Swiss Automotive Show 2022

Extrem flexibel: mega macs X

Der neue all-in-one car translator

Das ist die Revolution in der Fahrzeugdiagnose: der neue mega macs X bringt nie da gewesene Entscheidungsfreiheit und Flexibilität in die Werkstatt und passt sich immer Ihren aktuellen Bedürfnissen an. Das zeigt sich in der alltäglichen Arbeit – Sie wählen Ihre Bedienhardware, ob Smartphone, PC oder Tablet, ganz wie Sie sie wollen. Und es zeigt sich bei der Software, die sich dank der neuen Lizenzpakete ganz einfach nach Bedarf online upgraden lässt. So können Sie jederzeit neu wählen, welche Funktionsmodule und Datenarten Sie für die Multimarkendiagnose gerade benötigen. Sie entscheiden. Sie konfigurieren. Einfach mega flexibel, der mega macs X. Mehr dazu unter www.hella-gutmann.com

HELLA GUTMANN

Das «TechForum» als wichtiger Impulsgeber

Das Workshop-Angebot im Überblick

Eine permanente Aus- und Weiterbildung sorgt dafür, dass Mitarbeitende in den Betrieben mit der rasanten Entwicklung Schritt halten können. Deshalb widmet sich das in die SAS integrierte «TechForum» mit verschiedenen Workshops auf Deutsch und Französisch aktuellen Fragestellungen für PW-Fahrzeuge, Carrosseriebetriebe und NFZ-Werkstätten. Es fällt nicht leicht, einzelne Programmpunkte des «TechForum» hervorzuheben, denn die gewählten Themen Elektromobilität, Diagnostik und neue Dienstleistungen sind hoch aktuell und nur schon deshalb einen Besuch wert. Als Referenten konnten Experten gewonnen werden, die das grösste Fachwissen in der Branche besitzen. **Mike Gadient**

Wartung und Reparatur von Hybrid- und Elektrofahrzeugen

Hand aufs Herz: Sind Sie bereit für den Alltag rund um die Elektromobilität? Werkstätten werden künftig immer häufiger mit Hochvol - systemen bei Wartungsarbeiten konfrontiert sein. Damit Unfälle vermieden und die nötigen Arbeiten fachgerecht ausgeführt werden können, sind Hochvoltschulungen unverzichtbar. Der Arbeitgeber ist vom Gesetz her verpflichtet, seine Mitarbeitenden mi Aufgaben zu beauftragen, welche von ihnen durchgeführt werden können und für die sie entsprechend geschult sind. Da die Elektromobilität und somit die Hochvolttechnik relativ neu sind, sind Schulungen unumgänglich, um auf dem neusten Stand zu sein.

DoIP

Das ethernetbasierte Transportprotokoll DoIP (Diagnostic over Internet Protocol) hält Einzug in die neuesten Fahrzeuggenerationen. Bei Fahrzeugherstellern und Zulieferern ist dieses Transportprotokoll vor allem deshalb beliebt, da mit DoIP auch grosse Flash-Aufgaben und komplexe Diagnoseanwendungen in deutlich kürzerer Zeit durchgeführt werden können. Zudem ist es gleichgültig, welches physikalische Medium bei diesem Protokoll genutzt wird. Dadurch sind neben einer Übertragung per Ethernet beispielsweise auch Wlan oder Mobilfunktechnologie erlaubt.

Remo Services

Situationen, in denen Werkstätten an ihre Grenzen stossen, gibt es immer wieder. Häufig fehlen Daten oder Zugangsberech tigungen, weil das Fahrzeug noch nicht in der regulären Diagnosesoftware enthalten ist oder die passende Kalibriertafel noch nicht zur Verfügung steht. Die Techniker der Swiss Automotive Group helfen weiter: Aus der Ferne («remote») können bei Fahrzeugen nahezu aller Marken und Modelle verschiedenste Massnahmen vorgenommen werden. Dank diesem Zusammenspiel spart die Werkstatt wertvolle Zeit und erhält sich ihre Unabhängigkeit, weil sie den Auftrag des Kunden auch ohne expliziten Zugang des Herstellers erfüllen kann.

Die Swiss Automotive Show verknüpft jene Themen und Aussteller miteinander, die für die zukünftige Arbeit der Schweizer Garagisten, Mechaniker und Carrossiers von Bedeutung sind. Fotos. SAG

Fortsetzung Seite 14

ADAS

Vier Buchstaben, die für mehr Fahrsicherheit und -komfort stehen und zugleich für eine grosse Herausforderung, die es für alle Werkstätten unterschiedlicher Grössen zu lösen gilt. Die Rede ist von den «Advanced Driver Assistance Systems», kurz ADAS. Mit einer elektronischen 360-Grad-Überwachung des Fahrzeugs lassen sich zahlreiche Fahrerassistenzsysteme realisieren. Zu den gängigen ADAS gehören folgende Systeme:

- Adaptiver Tempomat
- Einparkhilfe und Parkassistent
- Anhänger-Rückfahrassistent
- Fernlichtassistent
- Müdigkeits- sowie Verkehrszeichenerkennung
- Stau-, Notbrems-, Spurhalte- und Spurwechselassistenten

Aus der Vernetzung dieser und weiterer Systeme entstehen in kurzer Zeit neue, immer raffiniertere ADAS. Je nach Aufgab und Entfernung des Erfassungsbereichs zum Fahrzeug kommen Ultraschallsensoren, Video- und Infrarotkameras sowie Lidar- und Radarsensoren zum Einsatz.

Mit dem Kalibrieren von kamera-, radar- und lidarbasierten Systemen ist ein neuer, schnell wachsender Leistungsanspruch entstanden. Die Workshops an der SAS sollen deshalb als Chance genutzt werden, um sich rechtzeitig mit den ADAS-Kalibrierungen zu befassen.

Technische Daten

Ohne aktuelle technische Daten geht bei der Diagnose und Reparatur moderner Fahrzeuge nichts mehr. Wie diese Daten übersichtlich dargestellt werden können, wird im Forum Fribourg erklärt. Das Angebot an technischen Daten umfasst alle relevanten Bereiche wie Motor, Motorkühlung, Motorsteuerung, elektrische Anlagen, Spureinstellung, Bremsen, Anzugsdrehmomente, Füllmengen und Zahnriemendaten. Inspektionen lassen sich dank ausführlicher Pläne exakt nach Vorgaben der Hersteller durchführen. Dank einer guten Übersicht und intuitiver Benutzeroberfläche sind erkstätten bei jeder Reparatur schneller am Ziel.

Ladung von Elektrofahrzeugen

Welche Ladelösung ist die richtige für meinen Betrieb? Wie kann ich alle Vorgaben der Fahrzeughersteller erfüllen? Wie integriere ich eine moderne Ladeinfrastruktur in meine Werkstattprozesse? Wie viele Ladestationen benötigt meine Werkstatt? Die Swiss Automotive Group hilft mit ihrem regulären Schulungsangebot, Antworten auf diese Fragen zu finden. An der SAS werden die Herausford -rungen, die die Ladeinfrastrukturen mit sich bringen, in einem Workshop behandelt.

DMS

Um einen perfekten Serviceprozess zu gewährleisten, muss man auf die unterschiedlichsten Informationen zugreifen können. Der zentrale Punkt eines perfekten Serviceprozesses ist die konsequente Nutzung einer Termin- und Kapazitätsplanung. So erhalten die Betriebe nicht nur einen Überblick über die verfügbaren Werkstattkapazitäten, sondern auch über die verfügbaren Ersatzfahrzeuge. Jeder Vorgang muss perfekt in den Gesamtprozess integriert sein, damit der Arbeitsablauf in der Werkstatt nicht nur reibungslos, sondern auch schnell und transparent abläuft. Mit «Vorgang» gemeint sind zum Beispiel die Planung der Arbeiten, die Bestellung von Ersatzteilen oder die Vorbereitung des Reparaturauftrags. Die Digitalisierung von Aufgaben, wie die bidirektionale Kommunikation mit Kunden und die Dokumentation (Fotos) der durchgeführten Arbeiten, tragen dazu bei, das Vertrauen der Kunden zu stärken. Dieser Workshop im Rahmen des «TechForum» führt vor Augen: Es geht nicht nur darum, den Kunden zufrieden zu stellen, sondern auch darum, die Produktivität in der Werkstatt zu optimieren.

Eine detaillierte Übersicht über Programm und Referenten gibt es unter:
swiss-automotive-show.ch

FUSE+ TECHNOLOGIE

Performance trifft Komfort

PERFORMANCE TRIFFT KOMFORT

Meistern Sie jede Kurve mit unserem neuen Allround-Bremsbelag, der hervorragende Bremskraft und erstklassigen Komfort kombiniert. Mit verbessertem Pedalgefühl, aktiver Geräuschreduktion und kupferfreier* Formulierung. Fuse+ Technologie Bremsbeläge bringen Sie mühelos und umweltfreundlich zum Stehen. Und das bei längerer Haltbarkeit. Warum sich mit etwas zufrieden geben, wenn man die Power der Performance fusionieren kann?

CHOOSE THE POWER OF PERFORMANCE.

www.ferodo.de

FERODO®

* gemäß den kalifornischen und anderen geltenden Vorschriften.

Ferodo® ist eine eingetragene Marke der Tenneco Inc. oder einer oder mehrerer ihrer Tochtergesellschaften in einem oder mehreren Ländern.

UNSERE

GESAMT-AUSSTELLUNG

NGK SPARK PLUG
DER ZÜNDUNGS- UND SENSORIKSPEZIALIST
// WIR HABEN FÜR JEDEN KUNSTGESCHMACK DAS RICHTIGE IM PROGRAMM.

NGK

IGNITION PARTS

NTK

VEHICLE ELECTRONICS

NGK SPARK PLUG EUROPE GmbH
www.ngkntk.com

Remote Services decken unter anderem folgende Funktionen ab: Kalibrierung der Radar- und Kamerasysteme, Servicedurchführung bei Fahrzeugen mit geschützten Systemen oder Komponenten und Bauteile codieren, zurücksetzen und freischalten. Foto: Adobe Stock

Produktevorführungen

Live-Demos: Wie Zeit gespart und Geld generiert wird

Viele Aussteller werden ihre Angebote an der SAS direkt vor Ort vorstellen. Das Neueste aus der Automobilindustrie aus erster Hand. Die jeweiligen Demos zeigen auf, wie Werkstätten zum Beispiel das Ersetzen teurer Teile verhindern können und wo lukrative Zusatzgeschäfte winken. **Mike Gadient**

Die SAS zeigt zusammen mit führenden Herstellern, wie das Autogewerbe dank innovativen Lösungen Prozesse digitalisieren und die Produktivität im Betrieb steigern kann. Hersteller von Werkstatteinrichtungen, Diagnostikgeräten, Werkzeugen und Verbrauchsgütern versorgen die Besucher während den jeweiligen Live-Demos mit den notwendigen Informationen, die für zukünftige Akquisitionen und Betriebsabläufe absolut wertvoll sind.

In den Fokus gerückt werden einerseits die **Remote Services.** Die dynamische Verbreitung von Fahrerassistenzsystemen und die damit zusammenhängenden neuen Diagnose- und Codierungs-/Programmierungstechnologien bietet den Garagen ganz neue Möglichkeiten. Remote Services erlauben es, Radar- und Kamerasysteme zu kalibrieren und ebenso digitale Servicehefte ins Fahrzeug zu übertragen. Komponenten und Bauteile können zudem codiert, zurückgesetzt und freigeschaltet werden. Eine Servicedurchführung bei Fahrzeugen mit geschützten Systemen (Security Gateway) ist genau so möglich, wie das Nachrüsten von Sonderzubehör – gemeint sind beispielsweise Anhängerkupplung, Audio- und Navigationssysteme.

Wie die Werkstätten all diese Funktionen von Remote Services für sich nutzen können, wird im Forum Fribourg live vorgeführt. Die Thematik geniesst insofern hohe Relevanz, weil es immer wieder Situationen gibt, in denen Werkstätten an ihre Grenzen stossen. Als Grund sind häufig fehlende Daten oder Zugriffsberechtigungen auszumachen, weil das Fahrzeug noch nicht in der regulären Diagnosesoftware enthalten ist oder die passende Kalibriertafel noch nicht zur Verfügung steht. Die Lösung: Remote Services. Aus der Ferne, also «remote», kann ein Techniker der Swiss Automotive Group verschiedenste Massnahmen an den Kundenfahrzeugen der Garagisten vornehmen – und das ist bei nahezu allen Marken und Fahrzeugmodellen möglich. Aufgrund des markenübergreifenden Zugriffs bewahrt sich die Garage

Fortsetzung Seite 18

weiterhin ihre Unabhängigkeit und muss sich gegenüber einem Hersteller nicht verpflichten. Dank dieser Schnittstelle, die zu einer raschen Behebung des Problems führt, spart die Werkstatt zudem wertvolle Zeit und punktet bei den Kunden.

Zu einer Steigerung der Kundenzufriedenheit werden mit Sicherheit auch die Produktevorführungen zur Reinigung von Motoren führen. Im Detail mit all seinen Vorzügen gezeigt wird das Reinigungsgerät von Bardahl. Dieses hält die Motorteile des Einspritzsystems, des Benzin- und Dieseleinlasses (einschliesslich des AGR-Ventils), des Partikelfilters und des Turboladers sauber. Wer diese Bestandteile des Motors hegt und pflegt, der muss sie nicht urplötzlich für hohe Kosten ersetzen.

Warum ist es sinnvoll, wenn die Werkstätten der **Reinigung von Motoren** höchste Aufmerksamkeit schenken? Ein Verbrennungsmotor ist bereits auf den ersten Kilometern einer Verschmutzung ausgesetzt. Der verbrennte Kraftstoff verursacht nämlich in Form von Ölkohle eine Ansammlung von Ablagerung im Motor. Das Ergebnis: Leistungsverlust, Überverbrauch, Startschwierigkeiten und starker Rauch. Der Garagenkundschaft drohen Pannen oder sogar Motorausfälle. Das Reinigungsgerät von Bardahl liefert konkrete und sofortige Ergebnisse, von denen sich die SAS-Besucher vor Ort überzeugen lassen können.

In den Werkstätten ist solch ein Produkt gern gesehen, denn Motoren sind im Verlauf der Zeit komplexer geworden. Sie müssen den steigenden Anforderungen an Leistung und Umweltschutz gerecht werden. Neben Hightech-Injektoren und Turboladern mit variabler Geometrie spielen zwei weiteren Komponenten eine zentrale Rolle: der Partikelfilter, der zunehmend auch in Benzinmotoren verbaut wird, sowie das Abgasrückführungsventil (AGR). Diese Komponenten sowie der Einlasskreislauf sind der Verschmutzung ausgesetzt, die das Reinigungsgerät von Bardahl rasch und unkompliziert beseitigen kann.

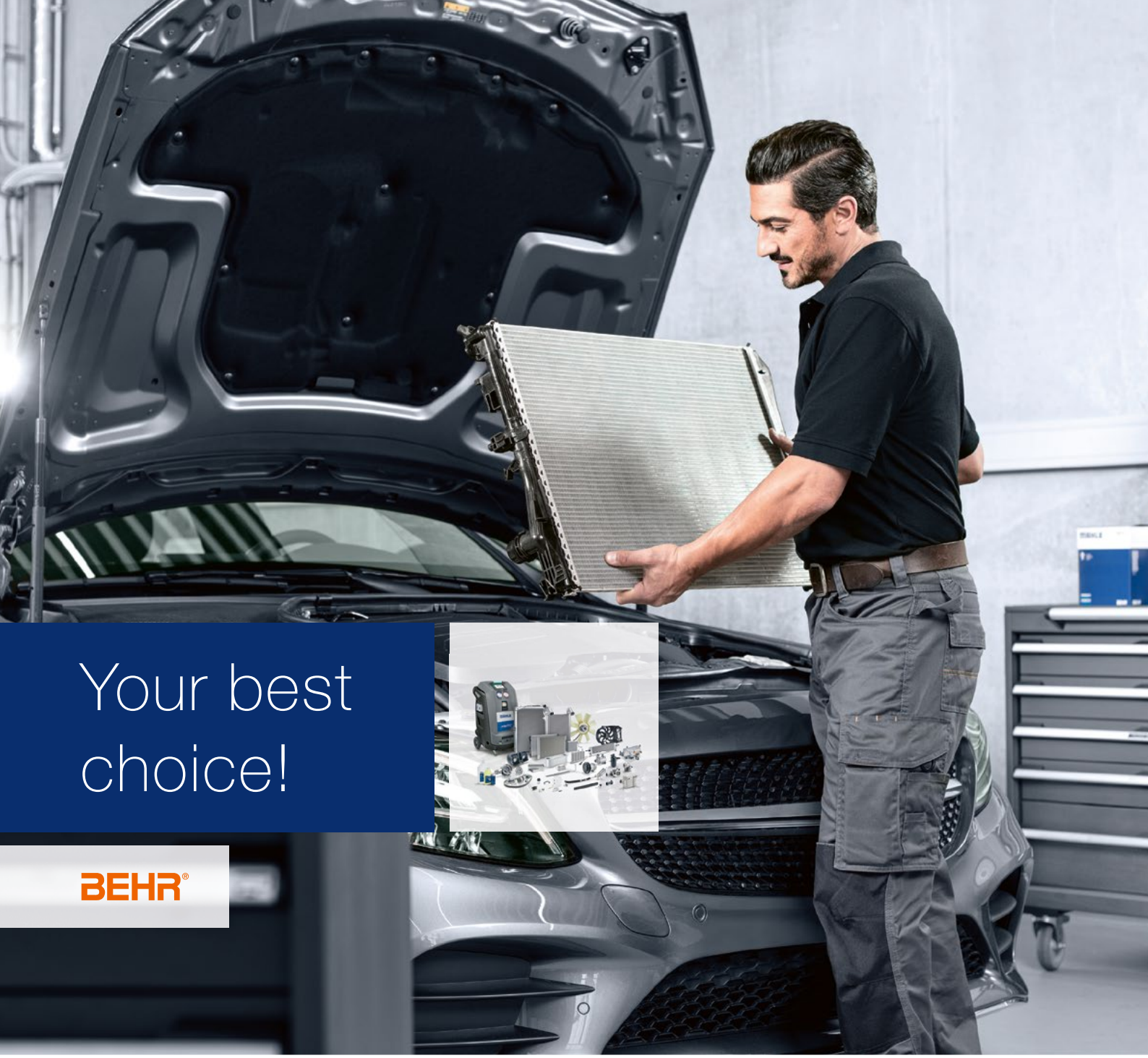
Wie die Funktionen von Remote Services und die Komplexität von Motoren nimmt auch die Anzahl an Fahrzeugen zu, die mit Doppelkupplungs- und Automatikgetrieben ausgestattet sind. Damit steigen die Getriebeölverbrauchsmengen kontinuierlich an, während die Motorenölmengen im Service tendenziell sinken. Die **Spülung von Automatikgetrieben** gehört deshalb immer mehr zum Werkstattalltag dazu und ist Bestandteil der Live-Demos an der SAS.

Aufgrund der wachsenden Anfälligkeit für Verschleiss ist es unumgänglich, Automatikgetriebeöl (ATF – Automatic Transmission Fluid) in den vorgeschriebenen Wartungsintervallen zu wechseln. Dieser Wechsel ist die ideale Gelegenheit für eine Automatikgetriebespülung, um benutztes Öl, das sich noch im Getriebe befindet, vollständig zu entfernen.

Der ATF-Service gehört schon bald zu einem Standard, mit dem Garagen ihren Kunden eine vollständige Wartung und gleichzeitig auch eine Lösung des Problems anbieten können. Mit der in Freiburg vorgeführten Automatikgetriebeölspülung können die Werkstätte zusätzliche Erträge erwirtschaften.

Gleichgültig ob Remote Services, Reinigung von Motoren oder Spülung von Automatikgetrieben – die Live-Demos an der SAS 2022 liefern wertvolle Impulse und zeigen auf, mit welchen Produkten der Werkstattalltag an Effizienz und Effektivität gewinnt. <

Die diversen Motorkomponenten können durch die Einspritzung spezifischen Reinigungsmitteln für das jeweilige Bauteil effizient gereinigt werden. Foto: Bardahl



Innovation und kompromisslose Qualität.
Innovations et qualité sans compromis.
Innovazione e qualità senza compromessi.

mahle-aftermarket.com

MAHLE

«TechPool» vermittelt ebenso nützliche wie moderne Kompetenzen

«Wir helfen, Berührungsängste zu überwinden»

Das breite «TechPool»-Kursangebot spiegelt sich in den Workshops an der SAS. Asrit Reci, Head of TechPool äussert sich zum aktuellen Angebot und verrät, dass in Freiburg der Vertrieb einer neuen, Cloud-basierten Garagensoftware startet. **Mike Gadient**

Asrit Reci, Head of TechPool.

Herr Reci, die Digitalisierung und die Elektromobilität bieten dem Autogewerbe zwar viele Chancen, bergen aber auch Herausforderung. Worum beneiden Sie den Garagisten, Carrossier und Mechaniker in seinem Berufsalltag?

Asrit Reci, Head of TechPool: Die Digitalisierung und die Elektromobilität bieten den Betrieben die Möglichkeit, zu wachsen und sich zu differenzieren. In der Vergangenheit haben die Schweizer Garagisten gezeigt, dass sie den Technologiewandel mitmachen können und wollen. Ihnen ist bewusst geworden, dass die Digitalisierung und die Elektromobilität auf dem Weg in die Zukunft immer wichtiger werden. Dafür wird weniger geschweisst und gefeilt. Was im Berufsalltag aber auf keinen Fall vergessen gehen darf, sind eine hohe Qualität des angebotenen Service und eine freundliche Kundenbedienung. Das Fundament dafür bilden die Aus- und Weiterbildung.

Mit welchen Argumenten nimmt Ihr «TechPool»-Team den Garagisten die Berührungsängste gegenüber der Digitalisierung und der Elektromobilität?

Die Argumente liegen auf der Hand. Die Garagisten wollen ihren Kunden von sich aus einen qualitativ hochwertigen Service bieten. Das bedingt, dass man sich weiterbildet und die entsprechenden Mittel dazu hat. Da wir Lösungen in den Bereichen DMS und Elektromobilität anbieten und dazu noch Schulungen durchführen, helfen wir den Garagisten, die Berührungsängste zu überwinden. In den letzten Monaten haben wir unser Angebot im Bereich Ladelösungen für EV massiv erweitert. An der SAS werden wir auch den Vertrieb einer Cloud-basierten Garagensoftware starten.

Im Rahmen des «TechPool»-Kursangebots sind Hochvoltschulungen besonders beliebt und die Weiterbildungen für Fahrassistenzsysteme ADAS immer gefragter. Wie stellen Sie sicher, dass trotz der laufenden Veränderungen im Markt das aktuelle Wissen vermittelt wird?

Wir sind in der Schweiz das Multimarken-Kompetenzzentrum im Automobilgewerbe. Der tägliche Kontakt zu unseren Mehrmarken-Lieferanten der SAG-Gruppe, verschafft uns dabei einen grossen Vorteil. Wenn zum Beispiel ein Zulieferer eines Assistenzsystems der SAG-Gruppe neue, moderne Ersatzteile anbietet, integrieren wir diese Neuigkeiten in unsere Weiterbildungskurse. Möglicherweise erfordern einige dieser neuen Technologien neue Werkzeuge oder Werkstattausrüstungen. Wir analysieren auch regelmässig die Anfragen, die bei unserer Hotline eingehen, und die Rückmeldungen der Garagisten, die mit bestimmten Bedürfnissen auf uns zukommen.

An der SAS wird während Live-Demos erklärt, wie auch freie Garagisten dank Remote Services und der Unterstützung der Swiss Automotive Group Zugriff zu Herstellerdaten erhalten. Erklären Sie bitte, wie dieses Zusammenspiel funktioniert.

Dank «SwissRemote» können Garagisten die Ferndiagnose mit Unterstützung von unserem Diagnosespezialisten selbst durchführen. Dabei werden das «SwissRemote VCI» und somit unsere Möglichkeiten genutzt. Die Garagisten können ihren Kunden dadurch vollständige und schnelle Lösungen anbieten. So sparen sie sich wertvolle Zeit und behalten ihre Unabhängigkeit.

«So individuell die Anforderungen unserer Garagisten auch sind, wir bieten die dazu passenden Lösungen an.»

Asrit Reci,
Head of TechPool

Ebenfalls während des «TechForum» wird darauf hingewiesen, dass ohne aktuelle technische Daten bei der Diagnose und Reparatur moderner Fahrzeuge nichts mehr geht. Welche Lösungen für eine übersichtliche Darstellung der Daten mitsamt intuitiver Benutzeroberfläche werden Sie präsentieren?

So individuell die Anforderungen unserer Garagisten auch sind, bieten wir auch die dazu passenden Lösungen an. «HaynesPro», HGS Data und Bosch sind ein paar unserer Angebote. Die technischen Daten sind unverzichtbare Wissensdatenbanken für den Alltag! Die Garagen brauchen eine faire Lösung, die sie mit aktuellen Informationen zu allen Fahrzeugen versorgt. Die Anleitungen und technische Zeichnungen helfen dabei, wertvolle Zeit zu sparen.

Einige Garagisten, die nach Freiburg kommen, werden sich fragen, welche Ladelösung die richtige für ihren Betrieb ist. Was antworten Sie darauf? Welche Punkte gilt es bei der Installation einer passenden Ladeinfrastruktur zu berücksichtigen?

Es sind diverse Fragen, die abgeklärt werden müssen, bevor eine Antwort gegeben werden kann. Es sind folgende Punkte, die geprüft werden: Fahrzeugpark der Garage, Infrastruktur der Garage, Bedürfnis der Kunden und so weiter. Oft gehen die Vorstellungen und die effektiven Bedürfnisse auseinander – wir finden die passende Lösung.

Blicken wir in die Zukunft: Wie werden sich künftige Werkstattmanagementsysteme von heutigen Lösungen unterscheiden?

Die Werkstattmanagementsysteme der Zukunft werden dem Trend der Digitalisierung folgen und durch eine wachsende Zahl von Modulen und Schnittstellen nach und nach alle Geschäftsbereiche der Werkstattarbeit integrieren. Wir bemühen uns, unsere Kunden in diesem Prozess zu unterstützten, indem wir unser Dienstleistungsangebot erweitern, unser Schulungsprogramm anpassen und diese Themen in den Redaktionsplan unterer Zeitschrift «Automotive News» aufnehmen. Und nicht zuletzt integrieren wir diese Themen in die Swiss Automotive Show 2022. <

Weitere Infos unter:
training.technomag.ch
training.derendinger.ch

«Herzlichen Dank!» – diese Bemerkung, verbunden mit einer maximalen Bewertung, zu «TechPool»-Kursen, unter anderem zur Elektromobilität, hört Asrit Reci öfters und besonders gerne. Er sagt: «Das ist eine tolle Anerkennung für das Engagement des ‹TechPool›-Teams.
Foto: Juice Technology

Aftershowparty am Freitagabend

Als Höhepunkt singt Anna Rossinelli

Das Tagesgeschäft beiseiteschieben und die Seele baumeln lassen: Zum abwechslungsreichen Unterhaltungsprogramm der SAS 2022 gehört auch die Aftershowparty am Abend des ersten Messetages. Für Stimmung sorgen werden die Singer-Songwriterin Anna Rossinelli und die Coverband Flugmodus. **Mike Gadient**

Die Baslerin Anna Rossinelli stand schon auf der Bühne des «Eurovision Song Contest» und sang gemeinsam mit James Morrison an dessen Konzert im Zürcher Hallenstadion. Zuletzt zeigte sie sich einem breiten Publikum in der SRF-Erfolgsserie «Tschugger» und spielte dort eine Bundespolizistin. Nun beehrt sie an der SAS-Aftershowparty am Freitagabend die Halle 4 des Forums Fribourg. Die 35-Jährige wird die Gäste mitunter mit ihrem aktuellen Hit «Somebody Like You» mitreissen. Die melancholische Tanzhymne überzeugt mit kraftvollen Eighties-Synthies in Kombination mit der unverkennbaren Stimme von Anna Rossinelli. Als Kontrast werden die packenden Dancefloor-Vibes von der ersten Textzeile an von der Sehnsucht und der Erinnerung an eine längst vergangene Liebe begleitet.

Das Konzert wird den Höhepunkt der diesjährigen SAS-Aftershowparty bilden, die 2019 ihre Premiere feierte. Die damals ausgelassene Stimmung und die positiven Rückmeldungen haben die Organisatoren motiviert, den nächsten Schritt zu gehen. Technisches Wissen vermitteln und Beziehungen zu pflegen, steht im Forum Fribourg im Vordergrund, doch die SAS ist auch ein gesellschaftlicher

1 Geselligkeit, Spass und Unterhaltung wird den Besuchenden der SAS auch 2022 geboten.
2 Begeisterte im Jahr 2019 an der ersten SAS-Aftershowparty: Shana Pearson und ihre Band.
3 «Für mich ist es das Schönste, vor Publikum aufzutreten»: Wie bereits an der AGVS-Delegiertenversammlung 2021 wird es Anna Rossinelli sicherlich auch am Freitagabend, 26. August 2022, in der Halle 4 des Forums Fribourg schaffen, ihr Publikum zu verzaubern. Fotos: AGVS-Medien

Anlass. Mit einem kühlen Bier, einem Glas Wein und Snacks können Aussteller und Garagisten am Freitagabend auf den Auftakt zur SAS 2022 zurückblicken. Anna Rossinelli selbst sagt, dass sie gerne vor mehreren Hundert Personen spielt. Hier könne sie eine persönlichere Nähe zum Publikum aufbauen als in den ganz grossen Hallen. Für die Baslerin wird der Auftritt an der SAS auch der Abschluss des Festivalsommers sein. Während der intensiven Wochen hat sie sich vorgenommen, an neuen Songs zu schreiben, damit nächstes Jahr ein neues Album erscheint.

Anna Rossinelli ist aber nicht die einzige promiente Persönlichkeit im Rahmen der SAS. Da kein Grand Prix am SAS-Wochenende stattfindet, wird Tom Lüthi in Freiburg Autogramme geben. Er hat seine Karriere als Rennfahrer bekanntlich beendet und arbeitet nun als Teammanager für ein Werksteam in der Moto3. Die SAG hat beschlossen, die Zusammenarbeit mit Tom Lüthi fortzusetzen, da er ein idealer Botschafter für das hauseigene Werkstattkonzept Carxpert ist.

Den krönenden Abschluss der Aftershowparty wird die Liveband Flugmodus bilden. Diese besteht aus Berufsmusikern, für welche die Musik nicht nur Beruf, sondern Berufung ist. Mit einem Repertoire an unvergessenen Klassikern und aktuellen Hits, von Pop, Rock, Swing, Latin, Soul, Funk, Disco bis hin zu Reggae begeistert Flugmodus Jung und Alt. Die Spielfreude wird im positiven Sinne ansteckend sein und den Abend im Zeichen der Geselligkeit und des gegenseitigen Austausches bereichern. <

AGVS, ASTAG und Carrosserie Suisse über den Stellenwert der Messe

Die SAS hat sich als Branchentreffpunkt etabliert

«Die Qualität der Begegnungen ist entscheidend»

Verweilen, Staunen und Netzwerken: Das Forum Fribourg wird zum Branchentreffpunkt. Die Organisatoren der SAS leisten einen wichtigen Beitrag für das Autogewerbe, in dem sie den Besucherinnen und Besuchern zeigen, welche Innovationen und Technologien die Zukunft prägen werden. Aus meiner Sicht hängt der Erfolg eines Messebesuchs von der Qualität der Begegnungen ab. Suchen Sie deshalb gezielt nach Informationen, die ihnen für ihre täglichen Arbeit einen Mehrwert bieten. Ich bin mir sicher, dass Sie auch während eines Workshops des «TechForum» fündig werden.

Besonders freut mich, dass die SAG als einer der führenden Lieferanten auf dem Fahrzeugunterhaltsmarkt den Fokus an ihrer Hausmesse auch auf die Herausforderungen der Branche richtet. Der AGVS selbst befasst sich in seinen Kommissionen und in den Sektionen auch zukunftsgerichtet mit dem technologischen Wandel, den Innovationen und der Ausbildung. Permanente Weiterbildung ist wichtig, damit sich der Garagist als erster Ansprechpartner der Automobilisten kontinuierlich zum umfassenden Mobilitätsberater entwickelt.

Mein Ratschlag: Nehmen Sie sich Zeit, um mit ihren Lieferanten und Berufskolleginnen und -kollegen über Themen zu sprechen, die in der Hektik des Arbeitsalltags sonst kaum angeschnitten werden. An der SAS haben Sie die Möglichkeit, mit Fachpersonen und ohne Zeitdruck Gespräche zu führen und Antworten auf wichtige Fragen zu erhalten. Die Aussteller gehören zu den wichtigsten Anbietern aus der Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie. Ich wünsche Ihnen einen inspirierenden Messebesuch!

Thomas Hurter, Zentralpräsident des AGVS und SVP-Nationalrat

Thierry Burkart empfiehlt den Ausstellern im Hinblick auf die beiden Messetage vor allem eins: «Gespräche, Gespräche, Gespräche – wer persönliche Überzeugungsarbeit leistet, hat entscheidenden Vorsprung.»
Fotos: AGVS-Medien

Felix Wyss bezeichnet die SAS als eine Inspirationsquelle für den eigenen Berufsalltag.

Thomas Hurter ist überzeugt, dass die SAS Themen aufnimmt, die den Garagisten bereits heute, aber auch in den nächsten Jahren noch beschäftigen.

«Ein persönliches Gespräch hilft immer weiter!»

Viele Messen leiden unter Publikumsschwung. Ich bin jedoch überzeugt, dass Branchen-Ausstellungen weiterhin von grossem Interesse sind. Gerade die SAS weiss mit ihrem Angebot zu überzeugen. Der Grund, weshalb ich an Branchen-Ausstellungen glaube, ist, dass Kontakte vor Ort ermöglicht werden: Networking, Gespräche und eventuell sogar Geschäftsabschlüsse. Gerade während Corona hat sich gezeigt, dass der persönliche Austausch von zentraler Bedeutung ist.

Deshalb empfehle ich sowohl Ausstellern als auch Besuchern, die im Forum Fribourg angebotene Plattform zu nutzen und Gespräche zu führen. Wer persönliche Überzeugungsarbeit leistet, hat entscheidenden Vorsprung. Schriftliche Informationen wie Website, Newsletter oder Kataloge sind und bleiben wichtig. Aber ganz spezifische Themen können mündlich viel b sser vermittelt werden. Ich erlebe es bei der ASTAG oft: Ein persönliches Gespräch hilft immer weiter!

Dass an der SAS im Rahmen des «TechForum» auch Workshops integriert sind, ist enorm wertvoll. Wissen ist in jeder Branche der Schlüssel zum Erfolg. Auch für die Fachspezialisten aus den Garagen, den Carrosserien und der Nutzfahrzeugbranche ist es wertvoll, über neue Trends und Entwicklungen Bescheid zu wissen. Ich wünsche allen Besucherinnen und Besuchern spannende Einblicke in eine attraktive Branche!

Thierry Burkart, Zentralpräsident ASTAG, Ständerat und Parteipräsident der FDP Schweiz

«Der Austausch – das höchste der Gefühle»

Ich ziehe meinen Hut vor dem Multimarkenmix, vor diesem breiten Spektrum, das die SAG an ihrer Messe wieder zeigen wird. Für uns Carrossiers und die gesamte Branche ist das Gezeigte im Forum Fribourg eine zusätzliche Möglichkeit, um sich über die aktuellsten und modernsten Angebote übersichtlich zu informieren. Die beiden Messetage habe ich auf jeden Fall in meiner Agenda eingetragen – und das nicht nur in meiner Rolle als Carrossier, sondern auch als Fahrzeugbauer.

Solche Branchentreffen vor Ort sind etwas vom Besten, weil man angeregt miteinander diskutieren und sich dabei in die Augen schauen kann. Allein die Delegiertenversammlung von Carrossier Suisse Anfang Juni, die übrigens auch im Forum Fribourg durchgeführt wurde, hat es wieder gezeigt: Am wichtigsten ist nicht die Traktandenliste, sondern das persönliche Gespräch. Deshalb kommen die Gäste, um sich darüber zu unterhalten, wie der Berufskollege eine Herausforderung löst.

Diese Inspiration ist auch an der SAS möglich, gerade auch dank den Workshops. Während und nach den Vorführungen erfolgt der gegenseitige Austausch – aus meiner Sicht, das höchste der Gefühle. Das Zwischenmenschliche wirkt sich letztendlich auch positiv auf den Betriebsgewinn aus. In diesem Sinne: Nutzen Sie den Besuch an der SAS für sich und Ihren Betrieb!

Felix Wyss, Zentralpräsident von Carrosserie Suisse

Die Profis der Automobilbranche stellen aus

6 gute Gründe, die für einen Besuch der SAS sprechen

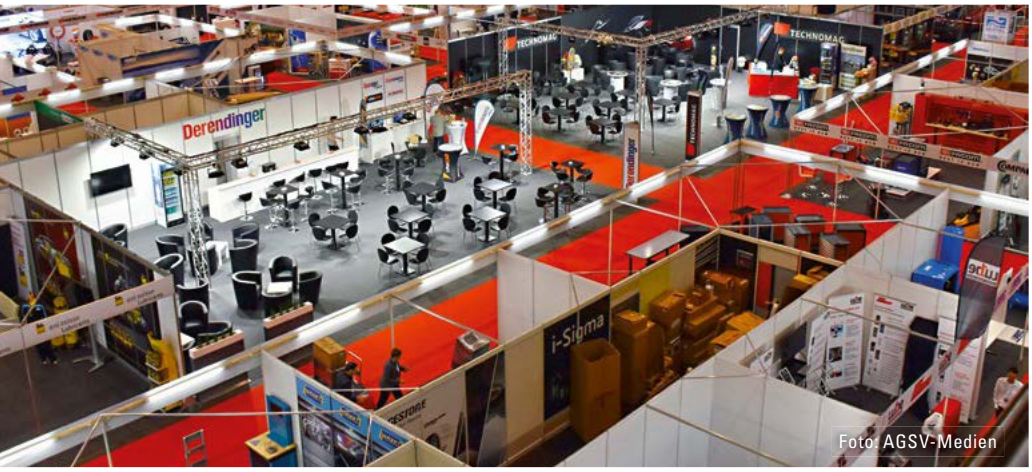


Foto: AGSV-Medien

1. **Die SAS als Impulsgeber für das Schweizer Autogewerbe**
   Zentral ist und bleibt der persönliche Kontakt zwischen Hersteller und Garagist respektive Carrossier. Als Thementreiber wird die SAS wichtige Impulse in die Branche geben, einerseits dank der Gespräche an den Ständen und andererseits im Rahmen des «TechForums». Zentrale Themen wie die Digitalisierung und die Elektromobilität werden aus mehreren Blickwinkeln heraus dargestellt.

2. **Das eigene Netzwerk ausbauen**
   Informationen aus erster Hand: 100 Aussteller werden ihre Produkte und Dienstleistungen an der SAS präsentieren. Nirgendwo sonst sind die Auswahl und damit die Vergleichsmöglichkeit grösser. Die Besucher erhalten am Messestand von Herstellern und Dienstleistern direkt Auskunft auf all ihre Fragen und haben erst noch Gelegenheit, ihr Netzwerk zu pflegen und um neue Kontakte zu erweitern. Ausserdem bietet das Rahmenprogramm der Fachmesse auch sonst zahlreiche Gelegenheiten, um Gespräche in einem idealen Rahmen führen zu können. Die Aftershowparty am Freitagabend ist ein Beispiel dafür.

3. **Emotionen sind garantiert**
   An der SAS treffen Garagisten und Carrossiers auf ihre Lieferanten, Kundenberater und viele Kolleginnen und Kollegen aus der Branche. Angeregte Diskussionen sind so vorprogrammiert. Die SAS ist eine Messe, die Unterhaltung bietet, denn die Besucher sollen gemeinsam mit ihrer Familie vorbeikommen und eine gute Zeit erleben. Für den Nachwuchs wird es dazu – und um auch das Wettbewerbsfieber zu entfachen – einen Parcours mit technischen Fragen geben, der durch die Ausstellung lotst. Was die SAS erfreulicherweise auch immer wieder zeigt: Werkzeuge können auch Emotionen auslösen – nämlich dann, wenn man sie nicht nur in einem Katalog betrachtet, sondern in die Hand nehmen kann.

4. **Blick in die Werkstatt der Zukunft**
   Die heutige Struktur des Service- und Reparaturgeschäfts wird sich in den nächsten Jahren nach und nach verändern. Die Zunahme von Fahrerassistenzsystemen und Telematiklösungen sowie die Elektromobilität führen zu neuen Herausforderungen. Neue Kompetenzen werden demnach verlangt, die in Form von kompakten Workshops an der SAS vorgestellt werden. Das «TechForum» wird bei manchen für ein Aha-Erlebnis sorgen, denn die neuen Technologien erfordern eine ständige Weiterbildung der Mitarbeitenden, die Anschaffung neuer Ausrüstung und die Anpassung verschiedenster Arbeitsabläufe.

5. **Umsatzpotenziale werden gezeigt**
   Der Garagist entwickelt sich immer stärker zu einem umfassenden Mobilitätsberater. Was dies genau für die betriebsinternen Abläufe und die Geschäftsmöglichkeiten bedeutet, zeigt die SAS ebenfalls auf. Einige Beispiele, in welchen Bereichen Umsatzpotenzial für die Werkstätten besteht, sind Remote Services, ADAS, Wartung und Reparatur von Hybrid- und Elektrofahrzeugen, Spülung von Automatikgetrieben, Reinigung von Motorkomponenten oder Verkauf und Einbau von Zubehör. Wer sich rechtzeitig mit diesen Themen befasst, sich das Wissen aneignet und sich bei seiner Kundschaft als kompetenter Partner positioniert, der wird den positiven Effekt beim Umsatz spüren.

6. **Die Aussteller sind hoch motiviert**
   Die Vergangenheit hat gezeigt, dass die qualitativ hochwertigen Fachbesucher zahlreich an den Ständen anzutreffen sind – und trotz des zu erwartenden Andrangs nehmen sich die Aussteller immer gerne für einen Austausch Zeit. Nach der pandemiebedingten Pause ist die Motivation, die Kunden wieder persönlich begrüssen zu dürfe, sowieso noch grösser. Die Aussteller nutzen diese Gelegenheit, um die Bedürfnisse ihres Zielpublikums direkt abzuholen und so ihren Beitrag zur Beratungskompetenz von Garagisten und Carrossiers zu leisten. <

Weitere Infos unter:
swiss-automotive-show.ch

MOOG GUARANTEE 3 YEARS

HERAUSRAGENDE QUALITÄT

Wir entwickeln, testen und montieren unsere Lenkungs- und Aufhängungsteile im eigenen Werk unter Einhaltung hoher Qualitätskontrollen und Standards. Dadurch können wir 3 Jahre Garantie gewähren. Zusätzlich machen neue technische Innovationen MOOG zum Besten, was es je gab.

Höchster Fahrkomfort und hervorragende Haltbarkeit.

HYBRID CORE TECHNOLOGY

N°1 CAR PARC COVERAGE

MOOG® ist eine eingetragene Marke der Tenneco Inc. oder einer oder mehrerer ihrer Tochtergesellschaften in einem oder mehreren Ländern.

www.moogparts.de

MOOG®

PRMMO2202_DE

KUMHO TYRE

All-Ways, Go With you

SILBER PARTNER

BALANCED PERFORMANCE,
This is KUMHO TYRE's Solution for Victory

WINTERCRAFT WP52

NEU

High Performance Winterreifen

Pneu d`hiver Haut Performance