



Carrossier Nr. 1/Februar 2019

Reportage

Tag der Schweizer Garagisten

Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

Garagisten-Branche optimistisch

Am Tag der Schweizer Garagisten vom 15. Januar gaben sich im Kursaal Bern vor 850 Gästen hochkarätige Redner und Branchenvertreter die Klinke in die Hand. Trotz grosser Umwälzungen blickt man positiv in die Zukunft. Aber nur wer bei den neuen Megatrends mitmacht, wird dabeibleiben.



Mit 850 Gästen war der Kursaal in Bern bis auf den letzten Platz ausverkauft.

Elektromobilität, Sharing Services, autonomes Fahren, Konnektivität – unsere Gesellschaft steht in Sachen Mobilität vor den grössten Umwälzungen seit Erfindung des Automobils. Dies wird auch grosse Auswirkungen auf das Garagengewerbe haben, denn Elektroautos benötigen weniger Wartung und autonome Fahrzeuge sollten – so die Idee – kaum noch Unfälle verursachen. Zudem gilt insbesondere in den Städten der Besitz eines Autos als immer weniger erstrebenswert. Verzweiflung und Ratlosigkeit im Garagengewerbe? Weit gefehlt, wie der Grossaufmarsch am Tag der Schweizer Garagisten bewies. Die jährliche Veranstaltung vom Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS) machte klar: Je digitalisierter unsere Welt, umso wichtiger wird der persönliche, menschliche Kontakt.

Motto: «Vertrauenssache. Der Garagist als Mobilitätspartner»

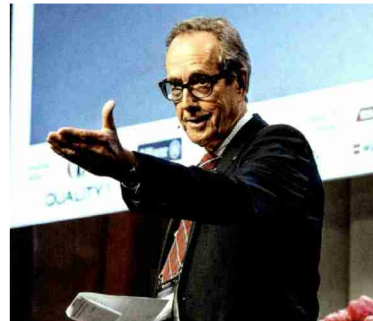
Der Hauptvorteil der Digitalisierung für das Gewerbe: Weil viele Abläufe automatisiert werden können, hat der Garagist mehr Zeit für seine Kunden. Das ist auch wichtig, denn die vielen Möglichkeiten der sogenannten vernetzten Mobilität erfordern immer mehr Beratung, um das individuell optimale Angebot zu finden. «Es ist eine erfreuliche Tatsache, dass der Garagist die wichtigste Bezugsperson der Automobilisten ist», stellte AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli fest. Gemäss der Auto-Studie 2018 von Tamedia lassen sich 70 Prozent der Automobilisten noch immer primär vom Garagisten beraten, 95 Prozent kaufen das Auto auch bei ihm. Das seien erfreuliche Werte, so Wernli, gerade in Zeiten der fortschreitenden Digitalisierung, die auch dem Garagisten neue Chancen eröffne. Empfindet das aber das Autogewerbe auch so? Gleich zu Beginn der Veranstaltung befragten die Moderatoren Patrick Rohr und Melanie Freymond die Gäste: «Wie zufrieden waren Sie mit dem Geschäftsjahr 2018?» Auf einer Skala von 1 bis 6 – wobei 1 für

«ganz schlecht» und 6 für «sehr gut» stand – meldete sich bei 1 und 2 niemand. Erst bei 3 gab es vereinzelt Meldungen, bei 4 waren es dann immerhin 20 bis 30 und bei 5 schliesslich hob der Grossteil der Anwesenden die Hände. Selbst bei 6 gaben noch viele ihre Stimme ab. Der Branche geht es also hervorragend! Zumindest, wenn man sie selber fragt.

Nach der Mittagspause stand die zweite Abstimmung an, nämlich zur Frage: «Wie schätzen Sie 2019 ein?» Hier ergab sich ein fast identisches Bild. Die meisten schätzten dieses Jahr mit einer 5 ein und selbst bei 6 gab es wieder einige Stimmen. Die Branche blickt also sehr positiv in die Zukunft und ist bereit, die Herausforderungen anzunehmen.

Mit Humor und Bodenständigkeit

Engagiert, lebendig, kritisch, launig und humorvoll: SVP-Nationalrätin und EMS-Chefin Magdalena Martullo-Blocher zog bei ihrem Referat sämtliche Register – und damit den Saal in ihren Bann. Ihre Familie mütterlicherseits – «Jeder hat eine Mutter», sagte sie vor amüsiertem Publikum – besass eine Autogarage im Zürcher Oberland. Sie sei praktisch in der Garage ihrer Grosseltern aufgewachsen. «Technisch habe ich dort nicht viel gelernt», sagte sie. «Aber von meiner Gross-



Urs Wernli, AGVS-Zentralpräsident und Gastgeber: «Der Garagist ist nach wie vor die wichtigste Bezugsperson der Automobilisten, wenn es um Kauf und Wartung des Fahrzeugs geht.»



«Ich bin der grösste CO₂-Reduzierer», betonte Magdalena Martullo-Blocher. So habe die EMS den CO₂-Ausstoss um 85 Prozent gesenkt. In jedem Auto stecken heute mehr als 100 Teile aus EMS-Produktion.



Stefan Bratzels Metapher ging wie ein roter Faden durch den Tag: Die Hausgans gewöhnt sich daran, dass ihr der Bauer täglich Futter bringt und speichert dies als statistische Erfahrung ab – bis sie der Bauer eines Tages vor Weihnachten zum Metzger bringt... «Die Garagisten müssen aufmerksam sein, dass sie nicht plötzlich wie die Gans enden, wenn die Elektromobilität den Markt beherrscht.»

mutter weiss ich, dass man das Geld seriös eintreiben muss.» So schaue sie bei Tesla – das Unternehmen gehört auch zu den EMS-Kunden – besonders gut darauf, dass die Rechnungen bezahlt werden.

Im Wahljahr 2019 war auch die Politik ein wichtiges Thema: Die Parteipräsidentin der FDP, die Parteipräsidenten der SVP und der CVP sowie der Präsident des Schweizerischen Gewerbeverbandes hatten die Möglichkeit zu erklären, warum Unternehmer aus dem Autogewerbe ausgerechnet ihre Partei wählen sollen.

Doch welche Bedeutung hat der Tag für den Carrosserie-Unternehmer? Unter den Gästen war auch VSCI-Zentralpräsident Felix Wyss, der uns genau diese und weitere Fragen beantwortete.

Carrossier: Wie beurteilen Sie die Themen, die im Kursaal diskutiert wurden?

Felix Wyss: Ich fand die Themen sehr aktuell und zukunftsweisend. Es war ein Aufrütteln vor allem für unseren Berufszweig, da die Garagisten ja bereits durch die Importeure etwas sensibilisiert werden. Carrossiers hingegen schauen oft nicht über den Tellerrand hinaus und so sieht man mal, was auf der Welt passieren kann und passiert.

Bei der Blitzumfrage waren die meisten Garagisten sehr zufrieden mit 2018 und sehr optimistisch für 2019. Wie hätte sich die Carrosseriebranche eingeschätzt?

Sehr optimistisch sogar. Die vielen elektronischen Helferlein lassen zwar Neuwagen sicherer werden und es gibt weniger und geringere Unfallschäden. Doch weil der Fahrzeugmarkt stagniert, bleiben die Occasionen auch länger auf der Strasse. Das fängt die fallende Reparaturquote wieder auf.

Unter dem Titel «Der Umbruch kommt nicht – er ist schon da!»

prophezeite Prof. Dr. Stefan Bratzel,

dass es zu einem Kampf der Welten kommen wird zwischen bekannten Automobilherstellern und neuen Playern aus der digitalen Welt. Wo hat da der Carrossier noch Platz?

Solange die selbstfahrenden Fahrzeuge noch nicht auf dem Markt sind, sind wir immer noch der Player, der zwischen Garagist, Kunde und Versicherung agiert. Ob künftig Hersteller oder neue Mobilitätsdienstleister auf den Plan treten – die Autos müssen repariert werden und das kann nur der Carrossier.

Falk Hecker von autoplus.de sagte voraus, dass künftig die meisten Reparaturdienstleistungen online nachgefragt werden. Wer nicht einem Portal angehört, blicke über kurz oder lang in die Röhre.

Ich habe das mit einem Schmunzeln aufgenommen. Da ging es darum, online Reparaturtermine zu vereinbaren, um die Werkstattauslastung besser zu organisieren. Das ist heute in unserer Branche nicht üblich und wird auch nicht kommen. Wir können den Kunden nicht erziehen, wann er das Auto crasht. Wir sind ein Tagesgeschäft, das ändert sich von Stunde zu Stunde. Ein Unfall passiert, wenn er passiert.

Auf der anderen Seite plädierte Hecker für Chancengleichheit, wenn es darum geht, dass das vernetzte Fahrzeug seine Services bei einem Unfall direkt und automatisiert bucht. Welche Möglichkeiten sehen Sie für den VSCI, hier Einfluss zu nehmen?

Der Verband hat grundsätzlich vom Wettbewerb her keinen Einfluss zu nehmen, da



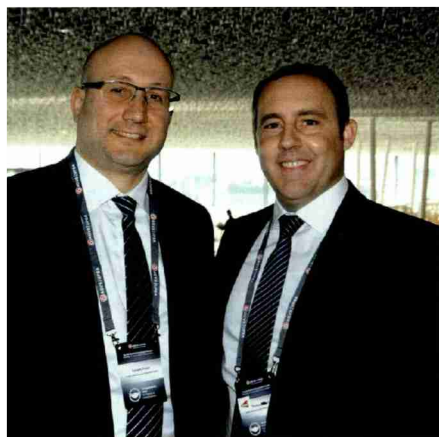
Auch die VSCI-Spitze kam, um sich über die neusten Trends zu informieren: Thomas Rentsch (Geschäftsführer, I.) und Felix Wyss (Zentralpräsident).



Stelldichein der Branche (v.l.): Giuseppe Ciappa (André Koch), Roger Huber (Calag), Andi Stalder (Carrosserie Stalder), Enzo Santarsiero (André Koch) und Kurt Späti (Calag).



Auch die junge Generation zeigte Interesse: Sebastian Wyder (BASF) und Loris Cataldo (ACW).



Thomas Nussbaum (Axalta Coating Systems, r.) brachte den neuen Verantwortlichen des ARN-Netzwerkes mit: Luciano Paludi.



Sie kam extra aus Stuttgart angereist: Elisabeth Wolf (Akzo Nobel Coatings), hier mit Schweizer Kollege und Verkaufsleiter Amedeo Bonorva (Akzo Nobel Car Refinishes).



werden sich auch weder Hersteller noch Versicherer auf Preisabsprachen einlassen. Unsere Stärke haben wir als Netz. Das sehe ich auch als Aufgabe von Eurogarant. Entweder ist man im Verband untergebracht oder Teil eines anderen Netzes, aber ein gänzlich freier Unternehmer wird diesbezüglich auflaufen.

Magdalena Martullo-Blocher plädierte darauf, immer einen Plan B zu haben. Was wäre ein solcher Plan B für einen Carrossier?

Gute Frage, da habe ich mir schwer Gedanken darüber gemacht. Ein Carrossier ist mit einem Plan B immer schwierig zu bedienen. Er ist gerne frei und nicht abhängig, das wird auch in Zukunft so sein. Man wird ihn nicht in ein Fahrwasser bringen oder auf eine Schiene stellen können. Rückblickend betrachtet hatte der Carrossier in der Geschichte aber immer einen Plan B. Ob es darum ging, von der Kutsche aufs Auto oder den Lastwagen zu wechseln oder in der Industrialisierung nach dem Ford-T-Modell seinen Platz zu finden – der Carrossier hat sich immer in nullkommaplötzlich angepasst.

AMAG-Chef Morten Hannesbo erzählte, dass er einzelne Reklamationen-E-Mail selber beantwortete.

Ich kann mir das nicht vorstellen, dass er jedes einzelne E-Mail beantwortet. Wenn das der CEO selbst machen würde, ist die Reaktion beim Kunden natürlich sehr gut. Den hätte er dann auf 100 Jahre sicher. Auch bin ich mit seiner Aussage nicht einverstanden, dass künftig nur ein Autohaus mit 100 Mio. Umsatz überleben kann. Und dass er allen Mitarbeitern gelegentlich eine SMS schreibt, ist zwar gute Unterhaltung, aber Mitarbeiter schätzen das persönliche Gespräch viel mehr, das schafft Mehrwert, da erstrahlt das Herz eines Mitarbeiters.

Was nehmen Sie von diesem Tag mit?

AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli hat da etwas sehr Gutes aufgegleist mit den teilnehmenden Verbänden. Es gibt gute Gespräche unter Automobilspezialisten. Das Zwischenmenschliche steht absolut im Vordergrund. Grundsätzlich würde es jedem VSCI-Mitglied guttun, sich ebenfalls den Tag der Schweizer Garagisten reinziehen.

Text: Henrik Petro

Bilder: AGVS, Petro