

«Beratung und Dienstleistung bieten die grössten Chancen»

Am Tag der Schweizer Garagisten steht am 14. Januar 2014 in der Umwelt Arena in Spreitenbach/AG die Energieeffizienz auf der Axpo Holding AG. Der Experte für verschiedene Antriebssysteme verrät im Interview, worauf sich die Tagungsbesucher freuen

Strasse im Mittelpunkt. Zu den hochkarätigen Referenten zählt auch Dr. Philipp Dietrich, Leiter Technologiemanagement der Axpo Holding AG. Der Experte für verschiedene Antriebssysteme verrät im Interview, worauf sich die Tagungsbesucher freuen dürfen und wie sich die Mobilität in Zukunft verändern könnte. Vanessa Georgoulas, Redaktion

■ **Herr Dietrich, Sie wagen bei Ihrem Referat am Tag der Schweizer Garagisten einen Blick in die automobilen Zukunft. Worauf dürfen sich die Tagungsbesucher freuen?**

Philipp Dietrich: Einerseits biete ich einen kurzen Einblick in die allgemeinen Megatrends im Bereich der Mobilität. Dabei wird auch die Frage angeschnitten, welche Auswirkungen diese Veränderungen auf die Technologien und deren Nutzung haben. Das verändert natürlich nicht nur den Alltag der Verkehrsteilnehmer, sondern auch jenen der Garagisten.

Der Titel ihres Referats ist die Frage: «Stehen wir an der Schwelle zum Zeitalter des Elektroantriebs?» Aktuell steht der Marktanteil von Elektroantrieben jedoch bei nur einem Prozent. Wie schnell wird sich das Ihrer Meinung nach verändern?

Der Elektro- und der Verbrennungsmotor schliessen sich nicht unbedingt gegenseitig aus. Der Hybridantrieb zeigt ja sehr deutlich, wie in einem Auto verschie-

dene Antriebsarten gleichzeitig genutzt werden können.

Neben dem Elektroantrieb gibt es auch weitere Alternativen zum Verbrennungsmotor, wie etwa den Brennstoffzellenantrieb. Lässt sich voraussagen, welches System sich längerfristig durchsetzen wird?

ten durch die anstehenden Veränderungen?

Einerseits wird sich für den Garagisten das Thema Elektrik im Fahrzeug verstärken. Der Garagist muss sich mit Fragen befassen, wie etwa: Habe ich Spezialisten, die nicht nur mit 12-Volt-Systemen, sondern auch mit über 48-Volt-Systemen umgehen können? Auch die Flexibilität des Autos wird zunehmen. Das bietet einerseits Chancen für die Garagisten, bedingt anderer-

seits aber auch einen Zusatzaufwand, der geleistet werden muss. Der Garagist muss in Zukunft mehr wissen, denn er muss noch mehr Technologien kennen.

Schon heute nimmt der Garagist als CO₂-Optimierer eine wichtige Beraterrolle ein. Wird deren Bedeutung weiter steigen?

Absolut, die Unterstützung des Kunden wird wichtiger, aber gleichzeitig ist es ganz wichtig, dass der Garagist sich als Honest Broker versteht und nicht nur als Verkäufer dessen, was er gerade in seinem Angebot hat. Die Kundenbedürfnisse müssen im Mittelpunkt stehen, erst wenn man diese analysiert hat, kann man dem Kunden auch beratend zur Seite stehen und massgeschneiderte Lösungen präsentieren. >>



Tag der Schweizer Garagisten



U. Wernli, Zentralpräsident AGVS



H. Karrer, Präsident economiesuisse



Ph. Dietrich, Leiter Axpo-Technologiemanagement



Gérard Poffet, Leiter technische Umweltbereiche BAFU



L. Hediger, Gewinner Bronzemedaille WorldSkills 2013



A. Torres, bester Ferrari-Mechaniker der Welt



A. Furrer, Hotelier und Skiakrobat



F. Dudenhöffer, Professor für Automobilwirtschaft



J. Beckmann, Direktor Mobilitätsakademie



R. Nordmann, Politischer Berater und Nationalrat



J. F. Gasser, Unternehmer und Nationalrat



P. Goetschi, Zentralpräsident TCS



P. Rohr, Moderator

• Exklusiv für Sie skizziert Prof. Dr. Ferdinand Dudenhöffer die wichtigsten Erfolgsfaktoren und Geschäftsmodelle der Zukunft – **und zeigt Ihnen auf, wie Sie auch Frauen und Junge als neue Kunden gewinnen.**

• Heinz Karrer, der neue Präsident von economiesuisse, wird Ihnen praxisnah erzählen, welche konkreten Erfolgsfaktoren für alle Unternehmen gelten – **und wie man als Unternehmen seine Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft erhält.**

• Dr. Philipp Dietrich, Leiter Technologiemanagement der Axpo Holding AG, zeigt konkret auf, wie sich die Elektrotechnik in den Autos weiterentwickeln wird – **und wie Sie als Garagist davon profitieren.**

• Dr. Gérard Poffet, Leiter technische Umweltbereiche beim Bundesamt für Umwelt, bietet Ihnen einen exklusiven Einblick, wie der Bund die Themen Klimaschutz, Energieeffizienz, Lärm und Luftreinhaltung anpackt – **und welche Rolle Sie als Garagist dabei spielen.**

• Mit Lukas Hediger, dem Schweizermeister der Automobil-Mechatronik und Antonio Torres, dem besten Ferrari-Mechaniker der Welt, lernen Sie zwei herausragende Vertreter des Garagengewerbes kennen – **und zelebrieren mit ihnen den Stolz, den unsere Branche noch etwas mehr zeigen darf.**

• Art Furrer, Unternehmer und Walliser Original, erzählt aus seinem Leben und vermittelt auf sehr unterhaltsame Art Lebensweisheiten, die wirken – **und die Sie inspirieren werden.**

Heisst das auch, dass in einer Garage künftig mehr gesprochen und etwas weniger geschraubt wird?

Nein, denn es braucht beides. Die Beratung macht ja nur einen Teil der Arbeit aus, wenn auch einen sehr wichtigen. Aufgrund der Analyse der Kundenbedürfnisse kann der Garagist Produkte anbieten, die auch unterhalten werden müssen. Und da wird dann wieder geschraubt.

Neben dem Antrieb wird sich auch das Autofahren an sich stark verändern. Welche Chancen bergen die immer umfangreicheren Fahrhilfen für den Garagisten?

Die Entwicklung zu immer autonomen Fahrzeugen hat an sich nichts mit dem Antriebssystem zu tun, sowohl Benziner als auch Elektroautos umfassen immer umfangreichere Fahrhilfen. Auf das Elektroauto bezogen eröffnet der Umstand, dass das Fahrzeug zukünftig Teil des Energiesystems werden könnte, natürlich eine Chance zur zusätzlichen Beratung. Ich denke da konkret an das Stromnetz. Hier kann der Garagist dem Kunden aufzeigen, wie er sich innerhalb eines solchen Gesamtsystems verhalten könnte.

Welche Rolle wird die Optimierung der Energienutzung – etwa in Form von Energierückgewinnungssystemen – in Zukunft spielen?

Ich denke, dass diese Systeme für den Fahrer automatisiert laufen müssen. Heute rechnet ja auch ein Computer, wie viel Benzin eingespritzt wird, und das wird in der Werkstatt für gewöhnlich nicht verändert.

«Für den Garagisten stellt sich die Frage: Welche Transportbedürfnisse hat der Kunde?»

dert. Ich denke, das sollte man als Produktteil auch belassen. Es geht mehr darum zu erkennen, was die Kundenbedürfnisse sind. Es geht also um Fragen wie: Wie weit muss der Kunde fahren, welche Transportbedürfnisse hat er? Braucht er allenfalls einen Zusatzservice? Ist es etwa in gewissen Fällen schlauer, einen Kleinwagen in Kombination mit einem Carsharing-Angebot zu verkaufen?

Wird der Garagist aus seiner klassischen Rolle herausgerissen und übernimmt er auch neue Dienstleistungsfelder? Im genannten Fall ist er ja quasi eine Autovermietung...

Das ist durchaus denkbar, aber nur eines von vielen möglichen Beispielen. Die Kundenberatung und die Dienstleistungsangebote bergen meines Erachtens die grössten Chancen für die Garagisten. Denn die Fahrzeugnutzung wird – im Gegensatz zum Auto-Besitz – immer wichtiger, und davon kann der Garagist profitieren, indem er diese Nutzung seinen Kunden anbietet. <

Jetzt anmelden

Tagungskosten für AGVS-Mitglieder: 245 CHF (exkl. MWST), inkl. ein/e Lernende/r. Gruppenrabatt: 5%. Anmeldung online auf www.agvs.ch, Rubrik Kurse/Veranstaltungen, Tag der Schweizer Garagisten. Oder mit der Antwortkarte, die Ihrer schriftlichen Einladung beiliegt.

www.agvs.ch



Erst Herzchirurg, dann LKW-Fahrer und schliesslich Reisebus-Chauffeur: Markus Studer im Interview

«Ich vermisse meinen LKW stärker als den OP-Saal»

Nach 25 Jahren im Arztkittel tauschte Herzchirurg Markus Studer sein 40 Gramm leichtes Skalpell gegen einen 40 Tonnen schweren Mercedes Benz Actros 1846 MP2. Doch auch die zweite Karriere des 67-Jährigen endete nach zehn Jahren vorzeitig. Im AUTOINSIDE-Interview spricht der heutige Reisebus-Chauffeur über sein bewegtes Leben. *Vanessa Georgoulas, Redaktion*

Herr Studer, Sie haben sich 2003 mit Ihrer zweiten Karriere als Lastwagenfahrer einen Bubentraum erfüllt. Wieso haben Sie Ihren Traumberuf wieder aufgegeben?

Ich habe diese Entscheidung aus wirtschaftlichen Gründen fällen müssen. Denn nach der Öffnung Europas gegen Osten hin sind die Preise in den Keller gefallen. Irgendwann war dann der Schmerzpunkt erreicht. Meine Zugmaschine hatte auch schon eine Million Kilometer auf dem Tacho. Ich hätte also neu investieren müssen. Und diese Rechnung ging nicht mehr auf. Das hat schon wehgetan.

Womit verdienen Sie jetzt Ihr Geld?

Ich fahre mittlerweile für verschiedene Car-Unternehmen, die Rundreisen in Europa anbieten. Oft bin ich in Skandinavien unterwegs, vor allem am Nordkap. Diese Reisen können bis zu zwei Wochen am Stück dauern. Es ist ein guter Ersatz für das LKW-Fahren, denn es ist eine interessante Herausforderung, bei der ich etwas Neues lernen kann. Meistens bin ich ohne Reiseleiter unterwegs, dann übernehme ich neben dem Fahren auch die Aufgabe, den Fahrgästen etwas über die Länder zu erzählen, die wir durchfahren.

Sie haben in einem Alter, in dem die meisten Leute an ihre Pensionierung denken, einen beruflichen Neuanfang gewagt. Wie sind Sie als Herzchirurg zum LKW-Fahren gekommen?

Ich habe schon lange vor dem Wechsel gewusst, dass ich nicht bis zur Pensionierung Herzchirurg bleiben möchte. Und ich hatte schon als kleiner Bub den Wunsch, einen grossen Lastwagen zu fahren. Ursprünglich wollte ich Ingenieur werden. Aber dann habe ich eine medizinische Laufbahn eingeschlagen und 25 wunderbare Jahre erlebt. Das Interesse an Automobiltechnik war aber immer da. Und weil ich auf dem Höhepunkt meiner Karriere aufhören wollte und das Reisen als Hobby in diesen Jahren zu kurz kam, habe ich an meinen opera-

tionsfreien Tagen die nötigen Fahrprüfungen absolviert und die EU-Transportlizenz erworben. Die Entscheidung, flüssige Lebensmittel zu transportieren, fiel aus rationalen Gründen. So ist das Be- und Entladen sehr einfach.

Haben Sie diesen Wechsel je bereut – fehlt Ihnen der OP-Saal manchmal?

Überhaupt nicht, durch diesen Wechsel habe ich viel Neues und Beeindruckendes über die Welt des internationalen Handels gelernt. Wer mal drei Stunden im Hafen von Rotterdam verbracht und die unglaublichen Warenströme, die da verschoben werden, erlebt hat, weiss wovon ich rede. Für mich war klar, dass ich nie wieder in meinen ersten Beruf zurückkehren würde. Der Wechsel war von langer Hand geplant und geschah freiwillig. Das war ein Bauchentscheid, die Entscheidung, den Lastwagen zu verkaufen, musste hingegen vom Kopf getroffen werden. Ich vermisse meinen LKW stärker als den OP-Saal. Aber auch meine Arbeit als Car-Chauffeur ist sehr schön.

Gibt es Gemeinsamkeiten zwischen der Arbeit im OP-Saal und Ihrer Arbeit im Transportwesen?

Es gibt einen ganzen Haufen Gemeinsamkeiten. Beide Tätigkeiten setzen ein hohes Mass an Verantwortungsbewusstsein voraus. Fehler können in beiden Fällen tödlich enden. Auch bei der Planung sehe ich Parallelen. Das taktische Denken, das bei der Vorbereitung einer Operation gefragt ist, kommt einem auch im Strassenverkehr zu Gute.

Und wo liegen die grössten Unterschiede?

Der grösste Unterschied ist, dass man als Herzchirurg stationär arbeitet und als Chauffeur



Nach knapp zehn Jahren und einer Million Kilometer musste Markus Studer seinen geliebten Lastwagen verkaufen.

immer auf Achse ist. Natürlich ist auch die Dankbarkeit nicht gleich gross. Jeder, der am Herzen operiert wird, hat Angst. Das ist ganz normal. Und entsprechend gross ist die Erleichterung am Ende, wenn die Operation gut verlaufen ist. Die Dankbarkeit der Patienten war immer enorm. Und ich muss sagen, das hat mir am Anfang schon ein bisschen gefehlt. Im Transportwesen herrscht ein sehr viel rauerer Ton.

Gibt es noch weitere Berufe, die Sie reizen?

Ich bin ganz glücklich mit meiner Arbeit. Mein Arbeitspensum beträgt 60 bis 70%, ich bin jeweils von Februar bis Oktober unterwegs. Die restliche Zeit verbringe ich mit meiner Frau, die lange zu kurz gekommen ist.

In Ihren Vorträgen äussern Sie sich oft auch zu verkehrspolitischen Themen. Können Sie sich eine politische Laufbahn vorstellen?

Ich interessiere mich sehr für politische Fragen, und setze mich für eine Gleichbehandlung von Schienen- und Strassenverkehr ein. Das ist unumgänglich, vor allem, was die Ausgaben für Investitionen angeht. Aber für eine politische Laufbahn fehlt mir das geeignete Nervenkostüm. Ausserdem bin ich eine einfache Seele: Ich will die Früchte meiner Arbeit sehen. <



AUTOFIT eröffnet Ihnen neue Perspektiven als freie Multimarkengarage.

Dank den innovativen Leistungsbausteinen bietet Ihnen AUTOFIT genau die Unterstützung, welche Sie in der heutigen Automobilwelt brauchen.

www.autofit.ch

