**MEDIENINFORMATION**

**Neuwagenkauf**

**Der Garagist kennt die Bedürfnisse seiner Kunden**

***Bern, 15. Februar 2018* – Anfang März präsentieren die Autobauer am Auto-Salon in Genf die Zukunft auf vier Rädern. Angesicht der sich rasant entwickelnden Technologie lohnt es sich, beim Neuwagenkauf seinen Garagisten des Vertrauens einzubinden. Die Mobilitätsdienstleister des Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS) sind dank Weiterbildungen für die Anforderungen der Zukunft gewappnet.**

Während sich gerade jetzt, im Vorfeld des 88. Automobil-Salon Genf die Nachrichten über Trends und Innovationen in der automobilen Welt überschlagen, bleibt eines gleich: Ein Neuwagenkauf will geplant sein. Nach dem Eigenheim- macht der Autokauf den zweitgrössten Budgetposten von Herr und Frau Schweizer aus. Dementsprechend gut will die Investition durchdacht sein: Trägt das Fahrzeug den Bedürfnissen des Familiennachwuchses Rechnung? Welchen Anforderungen muss das Auto für einen Pendler respektive Langstreckenfahrer gerecht werden? Wie sicher ist der Personenwagen? Tut es das Vorgängermodell oder bedarf es den allerneusten technischen Features? «Fragen, die der AGVS-Garagist als Experte und Vertrauensperson beantworten kann», so Zentralvorstand Markus Hesse, der beim Schweizer Garagistenverband für den Bereich Handel verantwortlich zeichnet. «Der Garagist hat Zugriff auf Informationen, die sich nicht im Internet finden lassen», legt er ein Plädoyer zum persönlichen Gespräch ab.

**Mangelnde Information im Internet**

Der AGVS-Garagist steht in direktem Kontakt zum Importeur. Während das Internet als Inspirationsquelle dient, bleibt die Krux der unterschiedlichen Länderspezifikationen. «In der Schweiz kennen wir andere Fahrzeug-Ausstattungsvarianten als im nahen Ausland. Solche Besonderheiten, nicht zu vergessen die abweichenden Werksgarantien, können oftmals nicht im Internet recherchiert werden», ergänzt Markus Hesse. Der Geschäftsführer der Emil Frey AG Ebikon-Luzern geht einen Schritt weiter: «Ich bezweifle, dass ein Neuwagenkauf im Internet preislich ins Gewicht fällt.»

**Fahrzeugkauf als Erlebnis**

Der Schweizer Garagistenverband setzt sich mit den Lehrgängen zum Automobil-Verkaufsberater mit eidgenössischem Fachausweis sowie dem Basis-Verkaufsseminar für Neueinsteiger aktiv für den Branchennachwuchs im Autoverkauf ein. «Unsere Fachleute wissen nicht nur über die neusten technischen Entwicklungen, die Antriebe der Zukunft und Fahrzeugausstattungen Bescheid, sie machen das Neufahrzeug mit allen Sinnen erlebbar», betont Hesse. So kann der Neuwagen im Showroom der AGVS-Markengaragisten erkundet werden – stets im Beisein eines Fachmanns, der im persönlichen Gespräch berät. Markus Hesse: «Der AGVS-Garagist ist ein gesamtheitlich informierter Mobilitätsdienstleister, der nicht zuletzt in der Lage ist, bedürfnisgerechte Kaufalternativen aufzuzeigen.»

**Bildlegende:** Die Automobil-Verkaufsberater der Markengaragisten des Auto Gewerbe Verbands Schweiz schreiben Kundenberatung gross.

**Weitere Informationen** erhalten Sie von Markus Hesse, Mitglied des Zentralvorstands, zuständig für den Bereich Handel, Telefon 041 429 88 88, E-Mail markus.hesse@agvs-upsa.ch

***Der Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)***

*1927 gegründet, ist der AGVS heute der führende und verantwortungsbewusste Branchen- und Berufsverband der Schweizer Garagisten. Rund 4000 kleine, mittlere und grössere Unternehmen, Markenvertretungen sowie unabhängige Betriebe sind Mitglied beim AGVS. Die insgesamt 39 000 Mitarbeitenden in den AGVS-Betrieben – davon um 8500 in der Aus- und Weiterbildung stehende Nachwuchskräfte – verkaufen, warten und reparieren den grössten Teil des Schweizer Fuhrparks mit rund 6 Millionen Fahrzeugen.*

**Text und Bild zum Download auf** [**www.agvs-upsa.ch**](http://www.agvs-upsa.ch) **im Footer «Medieninformationen»**