Die Organisatoren der beiden nationalen Leitmessen stellen die Transport-CH/Aftermarket-CH unter das Motto «Insieme – Ensemble – Zusammen». Fotos: Transport-CH

Zwei Leitmessen – ein Branchentreffpunkt

Der Messeguide voller Höhepunkte

Die Tage vom 10. bis und mit 13. November sind von vielen Vertretern aus der Schweizer Autobranche dick in der Agenda angestrichen – zurecht. Der Nutzfahrzeugsalon Transport-CH und der Automobil-Aftermarket-Salon Aftermarket-CH laden auf dem Expogelände in Bern zum Verweilen, Staunen und Netzwerken ein. Die Höhepunkte sind zahlreich, weshalb die AGVS-Medien einen umfassenden Überblick mit Fokus auf den Aftermarket-Bereich ohne Anspruch auf Vollständigkeit bieten. **Mike Gadient**

Branchenevent «Go!» und Tag der Carrosseriebranche

Dem Anspruch als umfassende Plattform der Branche wird der Anlass insofern gerecht, dass gleichzeitig mit den beiden Messen der Branchentreffpunkt «Go!» von Carrosserie Suisse stattfindet. Der Branchenevent als «Messe in der Messe» bietet den Dienstleistern und Lieferanten des Schweizer Carrosseriegewerbes einen Rahmen als Verkaufs- und Netzwerkplattform. Zudem benennt der Carrosserieverband den Freitag, 12. November 2021, zum Tag der Carrosseriebranche. Mit Fachreferaten und einer Podiumsdiskussion werden die künftigen Herausforderungen beleuchtet und mögliche Lösungsansätze aufgezeigt.

«Das Carrosseriegewerbe trägt als Gründungspartner den Schweizer Nutzfahrzeugsalon seit über 20 Jahren federführend mit. Die Veranstalter haben bewiesen, dass sie ein Format schaffen können, welches Bestand hat.»
Felix Wyss, Präsident Carrosserie Suisse

«Test Drive» auf 1 Kilometer verlängert

Neuste Fahrzeugtechnologien und Innovationen können vor Ort getestet werden. Fahrzeuge mit alternativen Antriebsformen werden zu Testzwecken zur Verfügung gestellt. Der «Test Drive» wird im Vergleich zur letzten Ausgabe nahezu verdoppelt und von bisher knapp 600 Metern auf 1 Kilometer erweitert. Zudem wird der Start der Teststrecke ins Zentrum des Aussengeländes zwischen den Messehallen der Bernexpo und der alten Festhalle verlegt. Als Partner für den «Test Drive» konnten die Veranstalter den Technologiekonzern Siemens Schweiz AG gewinnen.

Weitere Infos unter:
transport-ch.com, aftermarket-ch.com

Mobility-Forum über autonomes Fahren

mobility-forum.ch

«Autonomes Fahren – Vision, Realität oder Utopie?»
Das autonome Fahren ist ein Megatrend, der eine Herausforderung für alle in der Automobilbranche, im Transport- und Logistikbereich sowie der Fahrausbildung darstellt. Im Rahmen des Mobility-Forums am Donnerstag, 11. November 2021, werfen Expertinnen und Experten aus dem In- und Ausland einen Blick auf die wichtigsten Fragen und die bisherigen Erkenntnisse. Die Teilnahmegebühr für diesen Fachkongress mit dem Titel «Autonomes Fahren – Vision, Realität oder Utopie?» beträgt 180 Franken (inkl. Messeticket). Die Veranstaltung wird simultan auf Französisch übersetzt. Die Teilnehmerzahl ist beschränkt.

Miriam Elser, Leiterin der Gruppe Fahrzeugsysteme bei der Empa, widmet ihren Programmpunkt beispielsweise der Frage, wie zuverlässig Sensoren für autonomes Fahren bei schlechtem Wetter sind. Jurist Thomas Probst berichtet über die rechtlichen Herausforderungen und David Piras, Generalsekretär von Les Routiers Suisses, erklärt, wie es um den Berufsstand der Chauffeure steht. Weitere Höhepunkte sind unter anderen das Referat von Automobiltechnik-Experte Bernhard Gerster über das Spannungsfeld von Marketing und technischen Möglichkeiten und der Auftritt von Daniela Decurtins. Die Direktorin des Verbands der Schweizerischen Gasindustrie (VSG) zeigt auf, wie erneuerbares Gas als treibende Kraft für die Mobilität der Zukunft eingesetzt werden kann. <

Die Attraktionen der Nutzfahrzeug-Marken

transport-ch.com

Iveco vervollständigt seine Produktpalette der Iveco Way-Baureihe mit dem neu konzipierten und entwickelten Offroad-LKW für schwere Einsätze unter extremen Bedingungen. Der neue Iveco T-Way wird am **Stand B005 in der Halle 3.2** ausgestellt sein.

Der als «International Truck of the Year 2021» ausgezeichnete Man TGX wird ebenfalls in Bern zu sehen sein. **Man Truck & Bus Schweiz AG** präsentiert ihn am **Stand A018 in der Halle 2.0**.

Im Juli dieses Jahres hat Scania bekanntgegeben, dass für November 2021 die Einführung einer grundlegend aktualisierten Euro-6-LKW-Baureihe geplant ist. Dieser Zeitpunkt passt bestens, damit die **Scania Schweiz AG** die neue 13-Liter-Baureihe in Bern vorstellen kann **(Halle 3.0/B010)**.

Mercedes-Benz Schweiz (Trucks & Vans) wird unter dem Motto «Ready for a new eRA» erstmals auf Schweizer Boden den elektrischen Serien-LKW eActros sowie die bereits in der Schweiz lancierten Modelle eVito und eSprinter präsentieren. Und für die Unimog-Fans wird am **Stand A018 in der Halle 3.0** eine Überraschung angekündigt.

Unterwegs zur CO_2-Neutralität: **Volvo Trucks (Halle 2.2/B018)** beweist in Bern den konsequenten Einsatz fürs Klima: mit der neusten I-Save-Generation, dem FH LNG und dem FMX Electric als Schweizer Premiere.

Als Schweizer Premiere wird **Renault Trucks** die vollständig erneuerten Baureihen Renault Trucks T, C, K–Evo vorstellen. Fahrerkomfort und -sicherheit stehen im Zentrum der Entwicklungen, aber auch die Senkung der Betriebskosten der Fahrzeuge werden in den Fokus der Ausstellung gestellt. Ausserdem wird erstmals ein Renault Trucks Master Z.E. in der Konfiguration KEP für den innerstädtischen Verteilverkehr präsentiert. Der Aufbau wurde in der Schweiz hergestellt, um alle lokalen Notwendigkeiten bestens abdecken zu können. Ferner wird Renault Trucks am **Stand A019 in der Halle 2.1 sowie am Stand B006 in der Halle 2.2** die gesamte Lastwagen-Palette mit elektrischem Antrieb vorstellen. <

«Die Garagen- und Carrosserie-zulieferbranche der Schweiz wünscht sich eine neue Leitmesse,die zugleich Branchentreffpunkt ist.»

Jean-Daniel Goetschi, Messeleiter

André Koch AG (Halle 1.1 / Stand B009)

andrekoch.ch

Der Standort in Urdorf. Foto: André Koch

Ein leistungsfähiger und kundenorientierter Betrieb

Die André Koch AG ist mit den Marken Standox, Lesonal und DeBeer der führende Lieferant für Autoreparaturlacke in der Schweiz. Seit 1948 bietet das Unternehmen mit Sitz in Urdorf hochwertige Lackprodukte und ein breites Sortiment an Zubehör. Mit einem engen Netz an Fachberatern und Anwendungstechnikern steht das Unternehmen für einen herausragenden Kunden- und Lieferservice. Darüber hinaus unterstützt die André Koch AG ihre Kunden mit einem praxisnahen Aus- und Weiterbildungsprogramm und einem umfassenden Beratungsangebot.

2014 startete die André Koch AG mit Repanet Suisse, dem «Kompetenznetzwerk in der Carrosserie-Branche». Heute zählt das vom Swiss Safety Center zertifizierte Netzwerk über 160 Partner in der ganzen Schweiz. Das Ziel des Programms ist es, die Auslastung und Rentabilität der teilnehmenden Betriebe zu verbessern und ihre Leistungsfähigkeit bei Flottenmanagern, Leasinggesellschaften und Versicherungen bekanntzumachen. So empfiehlt sich die André Koch AG professionellen Lackierbetrieben in der Schweiz als starker und verlässlicher Partner. <

«Für professionelle Lackierbetriebe in der Schweiz ist die André Koch AG ein starker und verlässlicher Partner.»

Enzo Santarsiero, CEO André Koch AG

Aquarama Swiss AG (Halle 2.2 / Stand A025)

aquaramaswiss.ch

Die Startruck ermöglicht eine doppelte Bürstenreinigung an der Vorder- und Rückseite des Fahrzeugs. Foto: Aquarama

Die Waschanlage für LKW, Lieferwagen und Busse

Am Stand in der Halle 2.2 konzentriert sich Aquarama Swiss AG auf ihr Sortiment von LKW-Waschanlagen und Zubehör. Der Waschanlagenhersteller mit Sitz in Oberentfelden AG steht für fortschrittliche Technologie, Zuverlässigkeit und bleibenden Erfolg. In Bern wird die speziell für gemischte Flotten konzipierte Portalwaschanlage Startruck präsentiert. Die individuelle Programmierungsmöglichkeit gewährleistet eine vollautomatische Wäsche von Lieferwagen, LKW und Bussen jeglicher Ausführungen und Aufbauten. Gewählt werden können unterschiedliche Einstellungen für verschiedene Arten von Spiegeln, Spoilern, Ladeflächen mit Seitenwänden, Anhängern, Anhängerkupplungen oder Hebebühnen.

Die Startruck überzeugt durch ihre robuste und intelligente Bauweise und durch ihre sensible Bürstensteuerung. Sie arbeitet mit wasserdichtem Getriebe mit spezieller, korrosionsbeständiger Legierung. Für die gesamte Verwaltung der Programme und Einstellungen steht ein 7-Zoll-Farbdisplay zur Verfügung – eine einfache und schnelle Programmauswahl ist garantiert. <

«Namhafte Kunden mit grossen Fahrzeugflotten zählen auf die Effizienz und das Waschergebnis der Startruck von Aquarama.»

Frank Müller, CEO Aquarama Swiss AG

WILLKOMMEN AUF DER «ESA-PIAZZALPINA»

Auf über 1000 m² besticht der neue Stand A002 der ESA in der Halle 4.1 durch sein einzigartiges Ambiente mit Blick auf die Schweizer Berge – und lädt zum Verweilen ein. Ihre Services und Leistungen präsentiert die ESA mit gewohnt attraktiven Messeangeboten

Neues Standkonzept: «ESA-Piazzalpina»

Als Einkaufsorganisation für das Schweizer Auto- und Motorfahrzeuggewerbe gehört die ESA zu den prominenten Ausstellern der aftermarket-CH. Dabei kommt erstmals das neue Standkonzept, die «ESA-Piazzalpina», zum Einsatz. Das Sujet, ein Alpenmotiv, verkörpert den Weitblick der ESA. Im Zentrum stehen dabei aber auch Schweizer Werte. «Wir sind für das Schweizer Auto- und Motorfahrzeuggewerbe tätig. Klar, vertreten wir da auch die ganze Schweiz. Unsere Gäste sollen sich bei uns willkommen und zu Hause fühlen – dazu passt das neue Standkleid ganz gut», meint Giorgio Feitknecht, CEO der ESA.

Branchentreffpunkt mit attraktivem Messeangebot und als Wohlfühloase

Ihre Services und Leistungen präsentiert die ESA in gewohnt attraktivem Rahmen: mit lukrativen Produktaktionen, attraktiven Wettbewerben, einem neuem Prämienkonzept, einem vielversprechenden Verpflegungsangebot und einer Garderobe. Zudem sollen sich Kundinnen und Kunden auf der ESA-Piazzalpina wohlfühlen, entspannen und die ESA «erleben». Ein eigentlicher Branchentreffpunkt ist damit garantiert – Stand A002, Halle 4.1!

IHRE ESA – IHRE GENOSSENSCHAFT

Die ESA, die Einkaufsorganisation des Schweizerischen Automobil und Motorfahrzeuggewerbes, feierte im Jahr 2020 ihr 90-Jahr-Jubiläum. Die ESA fördert durch alle ihre Aktivitäten die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit ihrer Mitinhaber und Kunden. Als Genossenschaft gehört die ESA rund 7000 Genossenschaftern und Mitinhabern aus dem Automobil-und Motorfahrzeuggewerbe. An neun Standorten in der ganzen Schweiz stehen rund 600 Mitarbeitende, davon über 60 Lernende, im Einsatz, um die Mitinhaber und Kunden bis zu dreimal täglich mit den gewünschten Gütern zu versorgen. Dazu bietet die ESA in allen Angebotsbereichen – vom Verbrauchsgüterbis zum Investitionsgüterbereich – alles aus einer Hand. Mehr Infos: **esa.ch**

meine ESA+
Zusammen sind wir stark

Auto-i-dat AG (Halle 1.1 / Stand B017)

auto-i-dat.ch

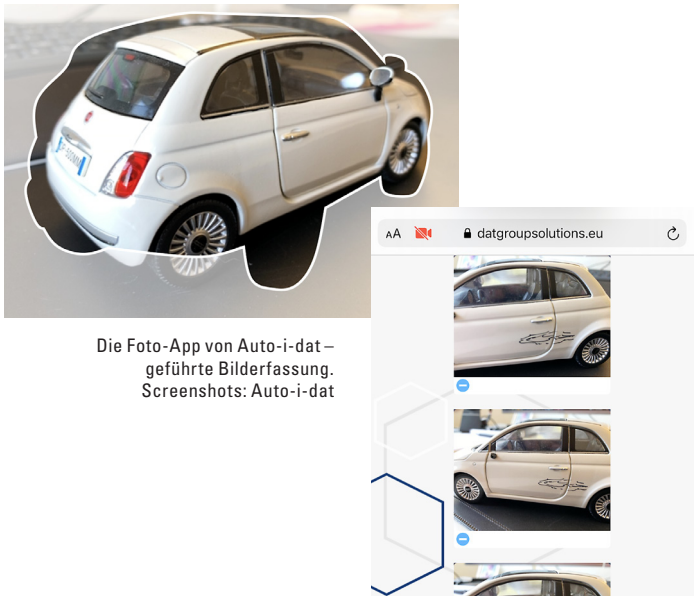
Innovationen für Carrosserien

Künstliche Intelligenz, Apps, digitale Lösungen: Das Schweizer Unternehmen Auto-i-dat AG präsentiert an seinem Stand innovative Lösungen, um Prozesse effizienter zu gestalten. Seit Jahrzehnten veredelt Auto-i-dat Schweizer Fahrzeugdaten. Diese Daten dienen als Basis der Software-Lösungen und ermöglichen es, digitalisierte Prozesse zu optimieren. Das bewährte Reparaturkalkulations-Programm «SilverDAT 3» nimmt die Fahrzeugkalkulation komplett online vor. Darauf basierend, funktioniert auch der Eintauschtest: Mit dieser digitalen Checkliste können Händler und Carrosserien schnell und transparent den Zustand eines Fahrzeuges dokumentieren und Schäden kalkulieren.

«Die Zukunft ist digital und wir arbeiten mit Leidenschaft daran, unseren Kunden mit neusten Technologien die Arbeit zu erleichtern.»

Wolfgang Schinagl, CEO Auto-i-dat AG

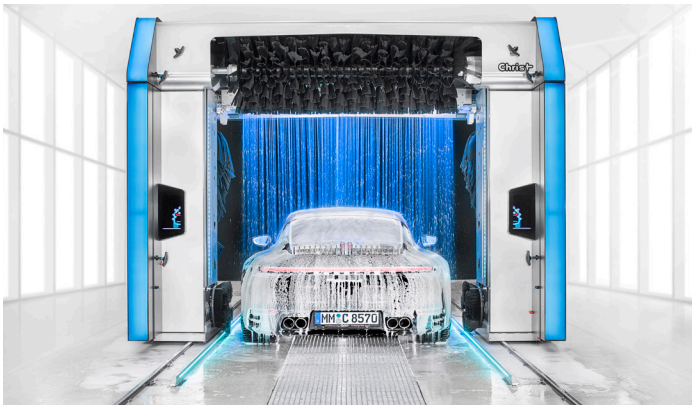
Auto-i-dat hat eine App entwickelt, welche die Bilderfassung von Fahrzeugen vereinfacht und direkt mit e-Service verknüpft ist. Dank der grossen Verbreitung von e-Service in der Schweiz wird damit die geführte Fotoerfassung standardisiert. <



Die Foto-App von Auto-i-dat – geführte Bilderfassung. Screenshots: Auto-i-dat

Christ Wash Systems (Halle 4.1 / Stand B013)

christ-ag.com



Das Polishprogramm Protect Shine Xpress bringt zusätzlich Glanz auf den Lack, ohne Programmzeiten zu verlängern. Foto: Christ

Die Alpha – the Future of Carwash

Eine neue, zeitlose Design-DNA und ein zeitsparender Waschablauf prägen die neue Portalwaschanlagen-Generation. Nach der Einführung der Modelle Cadis und Vega folgt jetzt die Alpha. Die Otto Christ AG stellt sie am Stand B013 in der Halle 4.1 vor. Das optische Erscheinungsbild, die DNA, wurde wie bei Cadis und Vega grundlegend neugestaltet und mit den Funktionen der Maschinen verbunden.

Die Ausstattung ist auch bei diesem Modell im Baukastensystem flexibel wählbar. Die optionale Gelenkeinrichtung ermöglicht die vollflächige Seitenwäsche in jedem Überlauf durch vergrösserte Kontaktflächen. Optimale Konturenerfassung, höchste Reinigungsleistung, geringer und gleichmässiger Anpressdruck sorgen für effiziente und schonende Reinigung bei geringer Eintauchtiefe.

Weitere Features wie Aktivschaum mit vorgelagerten Fächerdüsen, oszillierender Seitenhochdruck oder Skibox-Erkennung sind optional erhältlich. <

«Die Alpha begeistert Betreiber und Waschkunden durch das moderne und zeitlose Design.»

Markus Tschuran, Niederlassungsleiter Otto Christ AG Schweiz

Continental (Halle 1.2 / Stand A009)

continental-reifen.ch/bus-und-lkw

«Wir freuen uns, dass die neue ‹Conti Scandinavia›-Reifenfamilie jetzt mit den 22,5 Zoll-Reifen komplett ist.»

Daniel Freund, CEO / Head of Subregion Alps CH/AT, Continental Suisse SA

Winterreifengeneration 3 von Continental

Regen, Schneematsch, Eisglätte – der Winter in Europa ist unberechenbar. Für Transportunternehmen ist es daher besonders wichtig, sich für das richtige Reifenkonzept zu entscheiden. Die neuen Continental-Winterreifen tragen massgeblich zur Verkehrssicherheit und zur Terminzuverlässigkeit bei extremen winterlichen Witterungsbedingungen bei. Am Stand A009 in der Halle 1.2 erfahren die Messebesucher mehr über die Winterreifengeneration 3 von Continental – dem Spezialisten für winterliche Extremanwendungen und zugleich Generalist bei Allround-Winteranwendungen.

Continental Suisse SA ist die Schweizer Vertriebsgesellschaft der deutschen Continental AG mit Sitz in Hannover. Der 1871 gegründete Konzern, der dieses Jahr sein 150-Jahr-Jubiläum feiert, gehört zu den weltweit führenden Automobilzulieferern. In der Schweiz werden die folgenden Produkte und Dienstleistungen angeboten:

- Reifen für LKW und Busse
  Conti360° Fleet Services für LKW-Reifen
  Reifen für PKW und Van
  Spezialreifen (CST)
  Leichtmetallräder. <

Der Conti Scandinavia HD3 hat eine gute Schneetraktion und einen ausgezeichneten Grip auf regennassen Fahrbahnen. Foto: Continental.

Da strahlen wir wie die Felgen.

ADAC kürt ATE Ceramic zum Testsieger.

ADAC Online 07/2021
6 Bremsscheiben und -beläge im Test
ATE Ceramic-Bremsbeläge
Test DE gut (1,7)

Mit den Komfort-Bremsbelägen ATE Ceramic wurden Sicherheit und Langlebigkeit optimal miteinander vereint. Der geringe Verschleiß sorgt nicht nur für weniger Bremsstaub, sondern auch für eine perfekte Felgenoptik. Das Ergebnis kann sich sehen lassen!

www.ate.de

BrakethroughTechnology

Eine Marke von Continental.

Esa (Halle 4.1 / Stand A002)

esa.ch

Willkommen auf der «ESA-Piazzalpina»

Auf über 800 m² besticht der Stand A002 der ESA in der Halle 4.1 durch sein Ambiente und lädt zum Verweilen ein. Das neue Standkonzept, die «ESA-Piazzalpina», kommt erstmals in Bern zum Einsatz. Das Sujet – ein Alpenmotiv – verkörpert den Weitblick der ESA. Im Zentrum stehen dabei Schweizer Werte. «Wir sind für das Schweizer Auto- und Motorfahrzeuggewerbe tätig. Klar, vertreten wir da auch die ganze Schweiz. Unsere Gäste sollen sich bei uns willkommen und zu Hause fühlen – dazu passt das neue Standkleid ganz gut», meint Giorgio Feitknecht, CEO der ESA.

Der idyllische ESA-Branchentreffpunkt mit attraktivem Messeangebot. Foto: ESA

Ihre Services und Leistungen präsentiert die ESA mit gewohnt attraktiven Messeangeboten: mit lukrativen Produktaktionen, attraktiven Wettbewerben, einem neuem Prämienkonzept und einem vielversprechenden Verpflegungsangebot. Zudem sollen sich Kundinnen und Kunden auf der «ESA-Piazzalpina» wohlfühlen, entspannen und die ESA erleben.
Ein eigentlicher Branchentreffpunkt ist damit garantiert. <

«Wir freuen uns, dass es endlich losgeht und wir Sie, geschätzte Kundinnen und Kunden, auf unserer ESA-Piazzalpina begrüssen und verwöhnen können. Seien Sie herzlich willkommen!»

Giorgio Feitknecht, CEO ESA

Jasa (Halle 1.1 / Stand A018)

jasa-ag.ch

Enorme Vielfalt an Artikeln

Nein, alle ihrer mehr als 30000 Artikel kann die Jasa AG nicht mit nach Bern nehmen und am Stand A018 in der Halle 1.1 ausstellen. Die Verantwortlichen präsentieren ein ausgewähltes Sortiment an Verbrauchsmaterial, Werkzeugen und Geräten namhafter Marken. Das Verkaufsteam ist vor Ort, berät die Messebesucher und drückt für das Gewinnspiel die Daumen.

Jasa, der Ausrüstungs- und Werkzeuganbieter für Garagen und Carrossiers, informiert beispielsweise über IRT – die schnellste Art Lack zu trocknen – oder Airmatic, die Revolution in der Applikation.

Farécla garantiert ein glänzendes Finish innert kürzester Zeit und Drester ermöglicht dem Werkzeug nach getaner Arbeit ein wenig Wellness. Ob Lösemittel oder Wasser, die Pistole wird es danken.

Am Messestand sind ausserdem Informationen über Carsystem – alles, was für eine fachgerechte und professionelle Fahrzeugreparatur benötigt wird – und die neue Spritzpistole «True Soul» von Sata erhältlich. <

«Wir legen Wert auf individuelle Beratung durch kompetente Fachleute im Innen- und Aussendienst. Täglich nehmen wir die Herausforderungen an und stehen unserer Kundschaft gerne zur Seite. Sie haben die Aufgaben? Wir finden gemeinsam die Lösung.»

Andreas Stocker, Verkaufsleiter Jasa

Midland (Halle 4.1 / Stand A009)

midland.ch

Foto: Midland

«Midland stellt unter dem Motto ‹Smooth Trucking› aus. Als Marke des traditionsreichen Familienunternehmens Oel-Brack AG bringen wir frischen Wind in die Halle 4.1.»

Thomas Brack, CEO Midland

Für frischen Wind

Nach der langen Messepause freut sich das Team von Midland, in Bern wieder interessierte Besucherinnen und Besucher am eigenen Stand zu empfangen. Dieser wurde ganz neu gestaltet und steht unter dem Motto «Smooth Trucking». Anders ausgedrückt: Mit Midland sorgen die Kunden dafür, dass alles rund läuft. Diese Sicherheit will die Marke, deren Name fürs Schweizer Mittelland steht, mit ihrer Präsenz in Bern untermauern.

Dabei soll die Kompetenz des Familienbetriebs, der seit 1880 im Schmierstoffgeschäft tätig ist und gleichzeitig im Aargau die modernste Schmierstoff-Produktionsanlage der Schweiz betreibt, vermittelt werden. Und das nicht nur an der Transport-CH, sondern auch an der Aftermarket-CH. <

QUALITY 1

Schadenabwicklung und Zahlung mit Vollgas: Quality1

Innerhalb von 15 Minuten erhalten Sie die Schadenfreigabe, und die Zahlung des Schadens erfolgt innerhalb von 10 Tagen. Unkompliziert, schnell und kundennah.
Die Nummer 1 für Fahrzeuggarantien.

Haben Sie Fragen? Rufen Sie uns an: +41 (0)55 254 30 00.
Oder schreiben Sie uns: info@quality1.ch.

www.quality1.ch

A company of Allianz

Motorex (Halle 2.2 / Stand A005)

motorex.com

Das Spülgerat Motorex Dynco. Foto: Motorex

«Wir freuen uns, die Arbeit, die in diesen schwierigen Zeiten mit Pandemie, Rohstoffknappheit und Lieferschwierigkeiten von unseren Teams geleistet wurde und tagtäglich geleistet wird, wieder einem Publikum präsentieren zu können.»

Edi Fischer, CEO Motorex

Dynco – das Ölwechselkonzept von Motorex

Viele Automatikgetriebe verfügen über eine «Lebensdauerbefüllung». Abrieb und Scherkräfte wirken sich dennoch negativ auf das Öl und damit auf die Funktion der Getriebe aus. Mit dem Spülgerät Motorex Dynco wird das Getriebeöl vollautomatisch und schnell ausgetauscht. Am Stand A005 in der Halle 2.2 präsentiert Motorex mit einem Modell live die Effizienz des Dynco-Ölwechselkonzepts.

Die Zusammenführung von Transport-CH und Aftermarket-CH zu einem grossen Branchentreffen bietet Motorex die Gelegenheit, gleich zweimal vor Ort zu sein. Auch das Team Transport & Construction Line präsentiert spannende Neuheiten im Bereich der äusserst kraftstoffsparenden Getriebeöle (Halle 4.1 / Stand B009).

Die wahrscheinlich grösste Überraschung ist das jüngste Mitglied der Motorex-Familie: die Chemical Solutions. Mit der neuen Schutz- und Hygiene-Linie werden den Kunden Lösungen geboten, die den drastisch erhöhten Anforderungen entsprechen und damit Sicherheit, Vertrauen und Respekt schaffen. <

Panolin (Halle 4.1 / Stand A030)

panolin.com

Panolin und Fripoo an der Transport-CH/Aftermarket-CH

Das Messemotto «insieme – ensemble – zusammen» passt wie die Faust aufs Auge zum neuen Gespann: Panolin und Fripoo. Die Fripoo Produkte AG ist einer der leistungsfähigsten Schweizer Hersteller für Desinfektionsmittel, Reinigungs- und Pflegeprodukte für Fahrzeuge, Haushalt und Industrie und seit diesem Jahr Teil der Panolin-Gruppe. Die Marke Panolin wird mit den Marken Polyston, Fiesta und Allerno aus dem Hause Fripoo ergänzt.

Die bekannte Marke Polyston umfasst ein breites Sortiment an Reinigungs- und Pflegeprodukten für Fahrzeuge und Maschinen. Vom Scheibenwasser, Chassis-/Motorreiniger, bis zur Lederpflege und dem Cockpitreiniger bietet Polyston hochwertige Produkte «Made in Switzerland» aus eigener Produktion. An der Transport-CH/ Aftermarket-CH zeigen die beiden Firmen aus dem Zürcher Oberland erstmals die vielfältige Polyston-Produktepalette der breiten Öffentlichkeit. <

Panolin beliefert seine Kunden mit Flüssigkeiten rund um das Fahrzeug: Vom Schmierstoff bis zum Pflegemittel. Foto: Panolin

«Die Reinigungs- und Pflegemittel der Fripoo aus wässrigen und alkoholischen Rezepturen ergänzen das ölbasierte Geschäft der Panolin ideal.»

Silvan Lämmle, CEO Panolin AG

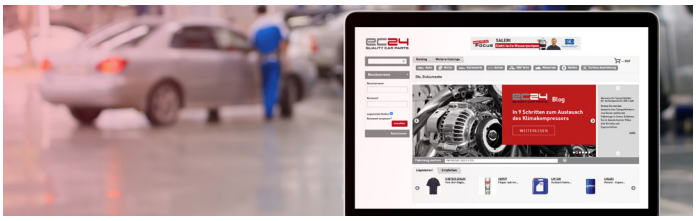
Rhiag Group GmbH (Halle 4.1 / Stand C001)

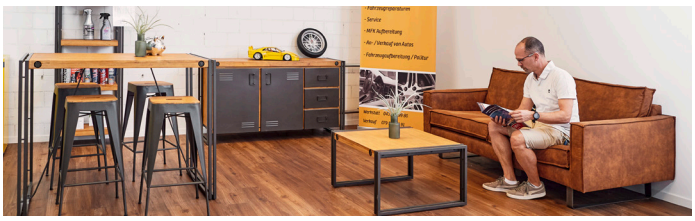
rhiag.ch, ec24.ch, just-drive.ch

Mit den Hauptmarken «ec24» und «just drive» vertreten

Der Schweizer Autoteileshop «ec24» überzeugt mit einem ausserordentlich grossen Sortiment, Qualitätsmarken und einfachen Shop-Anbindungen. Mit Eingabe von Fahrzeugdaten, Typenschein- oder Kennzeichennummern über Vergleichs- oder OE-Nummern bis hin zur Option einer Fahrgestellnummernsuche (VIN) wird die Suche nach Ersatzteilen zum Kinderspiel. Erfahrene Kundenbetreuer zeigen alle Funktionalitäten des «ec24»-Online-Shops und beraten zu Produkten in Erstausrüsterqualität.

Das unabhängige Garagennetz «Just Drive» hat sich das Motto «Kunden begeistern» auf die Fahne geschrieben. Das Netzwerk zeichnet sich durch einen speziell eingerichteten Kundenbereich und Empfang im Industrielook aus, was das Erscheinungsbild der Partnergaragen auffrischt und Autofahrer begeistert. Vom Einrichtungs-Konzept von «Just Drive» kann man sich direkt vor Ort in der Halle 4.1 am Stand C001 selbst überzeugen. Interessierte Garagen erhalten zudem weitere Details zum einzigartigen Garagenkonzept. <





Fotos: Rhiag

«Als Pendant zum Auto-Salon Genf ist diese neue Messe eine gute Alternative für den Automobil-Aftermarket. Das Konzept, eine bereits so erfolgreiche Transportmesse zu erweitern, hat uns neugierig gemacht.» **Christoph Kissling,** CEO Rhiag Group GmbH

Sehon (Halle 1.1 / Stand B021)

sehon-lackieranlagen.de

«Sehon ist absolut führend bei nachhaltig gebauten oder zu modernisierenden Lackieranlagen und Lackierbetrieben.»

Tiemo Sehon, CEO Sehon.

Sehon – innovative Technik als Symbiose aus Hightech und Green Technology.
Foto: Sehon

Nachhaltigkeit bei Lackieranlagen

Der deutsche Lackieranlagen-Hersteller Sehon versteht sich als führendes Unternehmen für die Umsetzung von Zukunftstechnologien. Seit über 40 Jahren überraschen die Sehon-Ingenieure durch Innovationen, die Spitzentechnologie und Nachhaltigkeit verbinden. Viele dieser Meilensteine sind inzwischen Standards in der Branche geworden. «Auch bei der Königsdisziplin, neue und bestehende Lackierbetriebe gesamtheitlich energetisch und nachhaltig zu gestalten, also zukunftssicher zu machen, sind wir absolut führend», sagt Tiemo Sehon, CEO des schwäbischen Thinktanks.

Schon bei Lackierkabinen und Trocknern wird der Energiebedarf und damit der CO_2-Ausstoss gegenüber Standardanlagen um bis zu 80 Prozent reduziert. Wird der gesamte Betrieb von Sehon energetisch geplant beziehungsweise modernisiert, können die Sehon-Massnahmen bis zur völligen Energie-Autarkie des Kunden führen. Dafür werden unter anderem Konzepte mit Kraftwärmekopplung und Photovoltaik umgesetzt. <

Sia Abrasives Industries AG (Halle 1.1 / Stand A022)

sia-abrasives.com

Lösungen für jeden Schleifeinsatz

Sia Abrasives ist einer der weltweit führenden Anbieter von Schleifmitteln und steht für über 140 Jahre Know-how sowie Innovationskraft. Das Sortiment umfasst Lösungen für alle Werkstoffe, verschiedenste Einsätze und Schleifmittel in allen Formen. Die erstmals durchgeführte Aftermarket-CH bietet Sia Abrasives die Möglichkeit, mit Anwendern über Schleifthemen aus deren Alltagsgeschäft zu sprechen. Die richtige Bearbeitung von Karosserieteilen erfordert klar definierte Produkte und Prozesse, abgestimmt auf das verwendete Lackmaterial.

Als Schleifmittelspezialist für die Bearbeitung und Instandsetzung von Karosserie, Lack und Finish verfügt Sia Abrasives über ein umfangreiches Wissen und ein vollständiges Schleifmittelsortiment. Die erprobten Schleiflösungen für die Fahrzeugreparatur sorgen für zuverlässige Endergebnisse, die am Ende des Tages Zeit und Geld einsparen. <

Foto: Sia Abrasives

«Wir bringen Mehrwert auf die Oberfläche! Wir freuen uns über den Austausch mit Profis aus der Automobilbranche.»

Alain Schmid, Verrtriebsleiter D-A-CH Sia Abrasives

Sortimo Walter Rüegg AG (Halle 3.0 / Stand D014)

sortimo.ch/messe-transport-ch

Die Kombination aus Reduktion und Leichtbau verleiht der Fahrzeugeinrichtung SR5 einen aufgeräumten Charakter. Foto: Sortimo

Regalsystem SR5: Die Einrichtung für kleinere Nutzfahrzeuge

Die Sortimo Walter Rüegg AG beschäftigt über 100 Mitarbeitende und baut pro Woche bis zu 100 Fahrzeuge komplett aus. Zu finden ist das Unternehmen in Oberhasli ZH, Jegenstorf BE, in Altishofen LU, in Lausanne, Lugano – und während der Transport-CH/Aftermarket-CH in den Hallen 3.0 und 4.1.

Präsentiert wird unter anderem das Regalsystem SR5, das eine optimale Nutzung des vorhandenen Raums ermöglicht. Die im Regalsystem von Sortimo eingesetzten Komponenten lassen sich in der Tiefe variabel einstellen. Dadurch folgen sie den Konturen des Fahrzeugs und verschwenden keinen Platz. Die Folge ist eine maximale Laderaumnutzung und damit einhergehend eine Produktivitätssteigerung. Für den neuen Renault Kangoo Van wurde sogar das Drehregal SR5 entwickelt. Dieses ist über Schraubverbindungen direkt am Trenngitter hinter der Fahrerkabine befestigt und lässt sich bei offener Schiebetüre um 90 Grad drehen. So haben die Mitarbeitenden von aussen direkten Zugriff auf die wichtigsten Utensilien. <

«Wir machen Ihr Unternehmen mobil: Wir planen und bauen massgeschneiderte Einrichtungen für Ihre Firmenfahrzeuge – von der Bodenplatte über den Dachträger bis zur kompletten Fahrzeugeinrichtung.»

Peter Rüegg, Geschäftsführer Sortimo

Stieger Software AG / Imaweb AG (Halle 4.1 / Stand B033)

stieger.ch

Stieger Software läutet neue Ära ein

Perfektes Timing: Wenn am 10. November der erste Schweizer Automobil-Aftermarket-Salon seine Tore öffnet, präsentiert Stieger Software AG am Stand B033 in der Halle 4.1 nicht nur die Premiere der neuen Software-Generation «Premium Drive», sondern läutet gleichzeitig die eigene Zukunft unter dem neuen Namen Imaweb AG in der Schweiz ein. Mit der Messe in Bern gibt es keinen besseren Zeitpunkt, um diese Neuigkeiten mit Kunden und Interessenten zu teilen.

Bei der Entwicklung des neuen DMS «Premium Drive» haben die Software-Experten alles darangesetzt, das Maximum an Effizienz, Funktionalität und Anwenderfreundlichkeit mit der innovativen Garagensoftware-Lösung umzusetzen. Das DMS als Cloud-Lösung nach dem neuesten Stand der Technik steht jetzt vor seiner Markteinführung.

Zeitgleich wird mit der Umfirmierung in «Imaweb» eine neue Zukunft als führender Entwickler von digitalen Lösungen für die Automobilbranche eingeläutet. Für reichlich Gesprächsstoff in Bern ist also gesorgt. <

«Wir präsentieren die neue DMS-Generation sowie die Verschmelzung mit dem führenden Entwickler digitaler Lösungen für die Automobilbranche ‹Imaweb›.»

Stephan Rissi, CEO Stieger Software / Imaweb

Das DMS als Cloud-Lösung. Foto: Imaweb

Südo AG (Halle 1.2 / Stand B005)

suedo.ch

Innovatives von CTEK, Gedore, ISRI und Aspöck

Am Stand B055 in der Halle 1.2 begrüsst die Südo AG die Messebesucher und lässt diese gleich doppelt profitieren: Während die Menükarte studiert und ein Getränk genossen werden kann, können sich die Interessenten gleichzeitig mit den Neuheiten und Sonderaktionen vertraut machen. Die Südo präsentiert an der Bernexpo unter anderem Spannendes und Innovatives von CTEK, Gedore, ISRI, Aspöck und Startbooster. Die Besucher können sich über Schweizer Premieren informieren und sich vom Südo-Verkaufsteam beraten lassen. Und an einem Gewinnspiel teilnehmen, bei dem täglich eine Gewinnerin oder ein Gewinner gezogen wird.

1928 gegründet, ist die Südo AG das führende Unternehmen im Bereich Fahrzeugelektrik für Strasse, Schiene, Luft und Wasser. Die Fachkompetenz in den Bereichen Fahrzeugelektrik und -beleuchtung, Batterieladetechnik sowie Lastwagenzubehör und Sitz-Ergonomie wird schweizweit von führenden Fachhändlern und -werkstätten geschätzt. <

«Ob Sie eine Marktübersicht benötigen, ein bestimmte Produkt suchen oder auf Ausschau für neue Gesprächspartner sind – das Südo-Team freut sich, Sie persönlich willkommen zu heissen.» **Georg Huber,** Geschäftsführer Südo AG

Würth AG (Halle 1.2 / Stand A005)

wuerth-ag.ch

Kein Vergessen, Verlieren oder Beschädigen mehr

Vergessene Kleinteile, defekte Maschinen aufgrund von unsachgemässem Transport oder verlorenes und verstecktes Verbrauchsmaterial verursachen nicht nur Ärger und Schweiss, sondern kosten täglich Zeit und Geld. Denn Sonderbeschaffungen und ungeplante Fahrten zum örtlichen Händler verschwenden Arbeitszeit und steigern die Kosten. Mit einer Fahrzeugeinrichtung von Würth werden diese Kosten minimiert und Arbeitsabläufe gefördert.

Die Fahrzeugeinrichtungen von Würth sind wahre Organisationstalente und daher für Handwerker und Monteure die idealen Begleiter im Alltag: Material, Werkzeug und Maschinen werden kompakt, übersichtlich und sicher verstaut. Das Wichtigste ist immer griffbereit. Das begünstigt eine effiziente Arbeitsweise, die wiederum Zeit und bares Geld spart. Genau das zeigt Würth mit der neusten Generation der Fahrzeugeinrichtung am Stand A005 in der Halle 1.2. <

«Immer alles dabei – mit der Fahrzeugeinrichtung von Würth.»

Michael Rutz, Leiter Fahrzeugeinrichtung

Übersichtlich aufgeräumt dank den Fahrzeugeinrichtungen von Würth. Foto: Würth

«Die Aftermarket-CH soll unsere Leitmesse werden»: Erhard Luginbühl erwartet ereignisreiche Tage. Foto: AGVS-Medien

Transport-CH/Aftermarket-CH vom 10. bis 13. November in Bern

«Dieses Jahr wird alles schlagen»

An seinem Messestand an der Transport-CH/Aftermarket-CH rückt Erhard Luginbühl die Mitarbeitenden der Luginbühl Fahrzeugtechnik AG in den Mittelpunkt. Weshalb er sich keine Sorgen über das Besucheraufkommen macht und weshalb er für flexible Messeformate plädiert, verrät er im Gespräch. **Cynthia Mira** und **Mike Gadient**

Herr Luginbühl, welche Tipps haben Sie, um sich als Aussteller an der Transport-CH/Aftermarket-CH erfolgreich zu präsentieren?
Erhard Luginbühl, Geschäftsführer Luginbühl Fahrzeugtechnik AG und Präsident des Swiss Automotive Aftermarket (SAA): Eine physische Messe ist eine einmalige Chance, um das Unternehmen und seine Produkte auf eine überraschende und erfrischende Art darzustellen. Das sollte man als Aussteller beherzigen. Der grosse Vorteil: Das Produkt ist greifbar. Ich spüre, wie sich das Gerät in meiner Hand anfühlt und ob mir das Aussehen passt – das ist ein wesentlicher Unterschied zum digitalen, manchmal noch mit Musik untermalten Besuch. Keinesfalls sollte der Stand einer «Alteisenausstellung» gleichen. Die Messen sind gefordert, eine Erlebniswelt zu kreieren. Der Stand soll beim Kunden eine Lust entfachen, Neues entdecken zu wollen.

Wie gelingt es, diese Erlebniswelt zu erschaffen?
Indem wir von einer engstirnigen Sichtweise wegkommen. Es darf nicht nur um meinen eigenen Messestand gehen, der von Mit-

bewerbern flankiert wird. Wir vertreiben gemeinsam in unserem lokalen Schweizer Markt immer mehr globale Produkte. Diese gilt es zusammen attraktiv zu präsentieren. Bei der Präsentation von Garagenkonzepten oder von LKW mit einer Nutzlast von 60 Tonnen wollen wir beispielsweise an der Transport-CH/Aftermarket-CH flexibler sein, als es die gängigen Standgrössen erlauben.

Jetzt sind wir aber neugierig. Verraten Sie uns bitte, wie sich Ihre Luginbühl Fahrzeugtechnik AG in Bern präsentiert.

Ich möchte an einem Messestand schon lange Hologramme einsetzen, wie das Abba bei ihrem Revival vorhaben. Dieses Abba-Erlebnis, etwas Altes neu und spannend aufzubereiten, funktioniert an einem Messestand gut (Anm. d. Red.: Die schwedische Kultband wird in London ein Konzert als Avatare geben.). Im Ernst: Am Stand der Luginbühl Fahrzeugtechnik AG werden wir die Mitarbeitenden in den Vordergrund rücken. Der Kunde kauft das Produkt, den Service oder die Dienstleistung nicht bei einer Firma, sondern beim Menschen. Eine persönliche Beziehung, die auf Vertrauen basiert, ist hier das Stichwort. Im Gespräch können sich Mitarbeitende dank ihren fundierten Fachkenntnissen abheben.

Wo positioniert sich die Aftermarket-CH im Vergleich zum Genfer Autosalon? Das Ziel ist es bekanntlich, der Automobilwirtschaft langfristig eine neue Heimat zu bieten.

Das Echo auf die gemeinsame Plattform für Transport/Nutzfahrzeug, Aftermarket, Garage/Werkstatt und Carrosserie ist positiv. Es ist ein logischer Schritt, diesen alle zwei Jahre stattfindenden Anlass zum Branchentreffpunkt weiterzuentwickeln – das unterstreichen auch die hohen Anmeldezahlen. Aber man muss die verschiedenen Messen nicht gegeneinander ausspielen. Die Halle 7 mit ihrem ursprünglichen Geist gibt es momentan nicht. Der Salon wird kleiner sein und Werkstatteinrichter wie Luginbühl nicht beherbergen. Während sich in Genf aber die meisten Besucher über ein Auto informieren, wollen in Bern Fahrer sowie Logistiker einen Nutzen für ihren Berufsalltag aus dem Messebesuch ziehen. Sie bringen schon ein grosses Vorwissen mit. Die Funktion und nicht die Form steht im Vordergrund. Ob es die Aftermarket-CH in zehn Jahren noch gibt, weiss ich aber nicht. Ich vertrete die Meinung, dass Mobilitätsausstellungen in Etappen von zwei, drei Jahren geplant und agil bleiben sollen. Eine schnellere, visionäre Denkweise ist gefragt.

Wann ist die Messe für Sie ein Erfolg?

Dieses Jahr wird alles schlagen (lacht). Ich mache mir über die Frage nach dem Erfolg überhaupt keine Sorgen, weil die Lust auf den Austausch an einer Messe vor Ort so gross ist und das Zwischenmenschliche in den Mittelpunkt rückt. Grundsätzlich ist der Erfolg einer Messe aber nicht mehr messbar. Früher konnte er am Umsatz abgelesen werden, heute gehst du häufig wieder heim, ohne etwas zu verkaufen. Viel wichtiger ist es, dass der Kunde ein Aha-Erlebnis hat und nach dem Messebesuch weiss, welche Produkte und Dienstleistungen wir anbieten. Und dass die Nutzfahrzeugbranche sich im besten Licht präsentieren und etwas für ihr Image tun kann.

Wie meinen Sie das?

Eine Messe eignet sich immer für Lobbyarbeit, also dafür, unsere Interessen und Anliegen den Besuchern aus der Politik verständlich zu vermitteln. Wir bewegen uns in einem Nischenmarkt, dessen Mitglieder untereinander gut vernetzt sind und zusammen für ihre gesetzlichen Möglichkeiten kämpfen. Das Glas für den Blinker aus Deutschland muss schliesslich auch in der Schweiz zugelassen werden, um erfolgreich wirtschaften zu können. Und in der gesamten Klimadebatte findet zu wenig Gehör, wie LKW-Motoren oder -Reifen längst umweltfreundlicher weiterentwickelt wurden. Die Mobilitätsbranche sitzt im selben Boot – auch bei der Rekrutierung von Nachwuchskräften. Schulklassen werden vor Ort sein und sich über die verschiedensten Berufe informieren können.

Als Geschäftsführer und SAA-Präsident wird es Ihnen an der Messe nicht langweilig. Wie werden Ihre Tage aussehen?

Als Verbandspräsident werde ich an der Eröffnung am Mittwoch eine viertelstündige Rede halten dürfen. Diese Chance vor den geladenen Gästen nehme ich gerne wahr. Davor liegt der Fokus darauf, ob der Stand vollständig eingerichtet ist. Ist der Weisswein gekühlt? Sind die Produkte übersichtlich präsentiert? Es bringt nichts, alles schön aufzubereiten, wenn am Schluss der Senf für die Bratwurst fehlt. Weil die Transport-CH/Aftermarket-CH eine B2B-Messe ist, sind mehr Funktionalitäten gefragt. Nicht zu unterschätzen ist, dass die heutigen Kunden gezielt im Vorfeld auswählte Aussteller ablaufen. Während ein Kunde nach dem anderen vorbeischaut und ich ab und zu an Kunden- und Verbandsanlässen verweilen werde, gilt es, die Standpräsentation stets zu überprüfen und zu optimieren. Wichtig ist auch die Stimmung in unserem Team. Jeden Tag schliessen wir mit einem gemeinsamen Abendessen ab. <

Weitere Infos unter:
transport-ch.com

AGVS und Schweizer Armee spannen zusammen

Halle 2.1 – der Startpunkt einer Karriere im Autogewerbe

Der AGVS nutzt die Plattform an der Transport-CH/Aftermarket-CH gemeinsam mit der Armee und stellt die Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten vor. Kaum eine Branche bietet eine derart grosse Vielfalt an beruflichen Grundbildungen wie das Autogewerbe. **Mike Gadient**

Elektrifizierung, autonomes Fahren und neue Formen der individuellen Mobilität machen das Autogewerbe zu einer der dynamischsten Branchen überhaupt. Als umfassende Mobilitätsdienstleister benötigen die Betriebe junge, motivierte Leute, die sich weiterentwickeln wollen. Beim Haupteingang der Halle 2.1 an der Transport-CH/Aftermarket-CH in Bern orientiert der AGVS über die attraktiven Ausbildungsmöglichkeiten. «Wir zielen mit unserem Standkonzept vor allem auf Jugendliche. Ihnen wollen wir unsere Berufe näherbringen», sagt Arjeta Sulejmani vom AGVS-Bildungsteam und Verantwortliche für den Messeauftritt. Am Stand werden Lernende aus dem Autogewerbe aus erster Hand über ihren Berufsalltag berichten.

Um bereits die Kleinsten für das Autogewerbe zu begeistern, kann ein Modell-LKW zusammengebaut, bemalt und anschliessend als Souvenir mit nach Hause genommen werden. «Bei der letzten Ausgabe hatten wir erfreulicherweise viele Kinder am Stand. 1000 Modell-LKW wurden innerhalb der vier Tage gebastelt!», sagt Arjeta Sulejmani.

Für fundierte Informationen und beste Unterhaltung ist in der Halle 2.1 auf einer Gesamtfläche von 114 Quadratmetern gesorgt, die sich der AGVS mit der Schweizer Armee teilt. Die Armee rückt die Instandhaltungsschule 43 in den Fokus. Kader und Rekruten erhalten als künftige Truppenhandwerker die soldatische und fachtechnische Ausbildung zum Instandhaltungsspezialisten. Sie erlernen unter anderem militärische Diagnose- und Instandsetzungskompetenzen. Messebesucher können beispielsweise Störungen am Schnittmodell eines Mercedes-Benz der G-Klasse suchen. «Die Instandhaltungsschule 43 und der AGVS verbindet mit der Nutzfahrzeug-Weiterbildung zum Automobildiagnostiker eine langjährige Zusammenarbeit. Wir sind stolz, auch an der Transport-CH mit dem gemeinsamen Auftritt Synergien zwischen der Armee und der Wirtschaft zu nutzen», erklärt Olivier Maeder von der AGVS Geschäftsleitung.

Die Armee ist eines der grössten Fuhrunternehmen des Landes. Gegen 2700 Lastwagen garantieren die sichere und rasche Verschiebbarkeit von Material. Damit lässt sich auch die Präsenz der Armee an der Transportmesse erklären. An einem weiteren Stand informiert sie über die Rekrutenschule und die Ausbildung zum/zur Motorfahrer/-in, dank der eine Karriere in einem zivilen Transportunternehmen winkt. Fachleute schätzen die Investition der Armee in die zivile Berufskarriere eines jeden Motorfahrers auf über 10 000 Franken für Ausbildung und verschiedene Prüfungen.

Gemeinsam mit der Schweizer Armee freut sich der AGVS auf den Austausch am Messestand, der ebenso in einer gemütlichen Kaffeeecke erfolgen kann. Der AGVS wird bewusst nicht nur die verschiedenen Ausbildungsmöglichkeiten in der Nutzfahrzeug- und Transportbranche in den Mittelpunkt rücken, sondern über alle Autoberufe orientieren. Vorgestellt wird beispielsweise auch die neue berufliche Grundbildung «Detailhandelsfachmann/-frau EFZ Automobil Sales». <

Zu den Kurz-Porträts aller neun beruflichen Grundbildungen im Autogewerbe:

Weitere Infos unter:
autoberufe.ch

Die wichtigsten Fakten

Neu von Mittwoch bis Samstag geöffnet

In 8 Hallen und auf dem Freigelände werden über 250 Aussteller auf rund 60 000 Quadratmetern über 720 Marken präsentieren. Die Veranstaltung wird für Messebesucher nach der Eröffnungszeremonie vom Dienstag, 9. November 2021, neu von Mittwoch bis Samstag (10. bis 13. November 2021) geöffnet. Damit tragen die Veranstalter der Expotrans SA der Entwicklung der letzten Jahre Rechnung, als man bei den Besucherzahlen im B2B-Bereich ein kontinuierliches Wachstum verzeichnen konnte.

Nach der Jubiläumsausgabe des Schweizer Nutzfahrzeugsalons 2019, an der Zulieferer und Dienstleister aus dem Aftermarket-Bereich der Nutzfahrzeug-Welt seit jeher vertreten sind, wird die «von Branchen-Profis für Branchen-Profis» organisierte Messeplattform erstmals für die gesamte Aftermarket-Branche der Automobil- und Carrosseriebranche geöffnet – mit Unterstützung der Partner Swiss Automotive Aftermarket SAA sowie Carrosserie Suisse. <

Gastronomie und Verpflegung

Allmend: Tagesmenü und reichhaltiges à-la-carte-Angebot. Das Hauptrestaurant in der Halle 1.1 bleibt auch am Abend bis zwei Stunden nach Messeschluss offen.

Brasserie Bernoise: Bedientes Restaurant mit beliebten Klassikern wie Älpler Magronen, Penne al ragù oder kalt aufgeschnittenes Roastbeef. Take-away mit Pinsa, Salaten oder Sandwich to go (Halle 2.0/3.0).

Ess-Oase Mercato: Selbstbedienungsrestaurant. Verschiedene Poke Bowls, Burger-Variationen und Flammkuchen (Halle 2.2/3.2).

Pergola: Der Chauffeuren-Treff am Grill auf der Restaurant-Terrasse beim Eingang zum Hauptgebäude (Halle 2.1).

Chalet Fribourgeois: Ein original Freiburger Fondue und andere köstliche Freiburger Spezialitäten können genossen werden. Das Chalet auf dem Freigelände vor der Haupthalle bleibt auch am Abend nach Messeschluss bis spätestens 23 Uhr offen. Reservationen für einen Platz im Chalet Fribourgeois werden unter info@expotrans.ch entgegengenommen.

Öffnungszeiten

Die Messen Transport-CH/Aftermarket-CH sind von Mittwoch, 10. November 2021, bis Samstag, 13. November 2021, täglich von 9 bis 18 Uhr geöffnet.

Das jeweilige Tagesprogramm ist auf den Social-Media-Kanälen der Branchenplattform Mobility-Market CH und auf den Internetseiten transport-ch.com sowie aftermarket-ch.com zu finden. Vor Ort werden die Besucher auf den Messebildschirmen und in der tagesaktuellen Messezeitung informiert.

Tickets und Covid-Zertifikat

Wer geimpft, getestet oder genesen ist, hat mit gültigem Eintritts-Ticket freien Zugang zum Messegelände. Messebesucherinnen und Messebesuchern wird empfohlen, sich in jedem Fall rechtzeitig auf den Besuch in Bern vorzubereiten. Tickets können am besten online unter transport-ch.com oder aftermarket-ch.com bezogen werden.

Der Eintrittspreis für Erwachsene beträgt 22 Franken, geschlossene Gruppen ab 12 Personen bezahlen 15 Franken. Ebenfalls 15 Franken kostet der Eintritt für Studenten, Lehrlinge, Soldaten in Uniform und Personen, die AHV oder IV beziehen. Das Messegelände gratis besuchen dürfen Kinder und Personen mit einem Eintrittsgutschein.

Anreise mit dem öffentlichen Verkehr ab Hauptbahnhof Bern

- Tram Nummer 9: Ab Bahnhof Bern bis Haltestelle Guisanplatz Expo
- S-Bahn Nummer S1/S2/S3/S4/S31/S44: bis Bern Wankdorf, anschliessend Tram Nummer 9 bis Haltestelle Guisanplatz Expo
- Bus Nummer 20: bis Haltestelle Wankdorf Bahnhof, anschliessend Tram Nummer 9 bis Haltestelle Guisanplatz Expo

Anreise mit dem Auto

Das Veranstaltungsgelände liegt wenige hundert Meter neben dem Autobahnkreuz Wankdorf und ist mit «BERNEXPO» beschildert. Ein Parking befindet sich unmittelbar neben dem Veranstaltungsgelände. Auf und neben dem Gelände stehen zusätzlich Allwetterparkplätze zur Verfügung.

Eingabe ins Navigationsgerät: Mingerstrasse 6, 3014 Bern.

Weitere Infos unter:
transport-ch.com
aftermarket-ch.com