

Frühling 2008

SCHWEIZER FAHRZEUGMARKT

Alle Fahrzeuge, Firmen und Fakten

Eine Publikation
von Castrol
(Switzerland) AG

- Automarken
und Modelle
- Importeure
- Personenwagen
- Transporter
- Lastwagen
- Motorräder
- Autogewerbe
- Oldtimer
- Occasionen
- International



IT'S MORE THAN JUST OIL.
IT'S LIQUID ENGINEERING.

OFFICIAL SPONSOR





SIE ERHALTEN VIEL. VIEL MEHR ALS ÖL.

Noch nie war es so schwierig, sich im After-Sales-Geschäft erfolgreich zu behaupten.
Und noch nie war es so wichtig, die Rentabilität des Werkstattbereiches zu steigern.
Nutzen auch Sie die Castrol Professional Angebote für Ihren Geschäftserfolg.

Die richtige Wahl heisst Castrol.

Castrol (Switzerland) AG
Baarerstrasse 139
6302 Zug
Tel. 058 456 93 33
castrol.switzerland@castrol.com
www.castrol.ch

IT'S MORE THAN JUST OIL.
IT'S LIQUID ENGINEERING.



Professional

Editorial

von Caroline Oetiker,
Marketing-Manager
Castrol (Switzerland) AG



Liebe Leser

Wenn man die Anzahl in der Schweiz verkaufter Motorfahrzeuge im 2007 betrachtet, scheint ein recht gutes Jahr hinter der Branche zu liegen. In fast allen Segmenten wurde zugelegt. Das ist zwar an sich positiv, doch allein nicht entscheidend für den Erfolg einer Marke oder eines Unternehmens. Meiner Überzeugung nach sind hoher Warenumsatz und Marktanteil zwar wichtige Bestandteile des Erfolgs, für das Geschäft mindestens so wichtig ist aber eine intakte Marge auf den Produkten und ordentliche Vertriebskanäle, sprich Vertriebspartner. Denn nur reale Gewinne erlauben es einem Unternehmen sich im Markt zu behaupten, die notwendigen Investitionen für die Zukunft zu tätigen oder die Motivation der Mitarbeiter über lange Zeit zu fördern. Und der erfolgreiche Verkauf von Markenprodukten braucht eher gefestigte Vertriebsstrukturen als sprunghafte Engagements mal für die, dann für jene Vertriebspartner.

Umsatz allein ist noch kein Gewinn, das wissen die Schweizer Garagisten nur zu gut; erfolgreich sind die Unternehmer in der Fahrzeugbranche, welche präzise rechnen können und den Einsatz ihrer Mittel am besten organisieren. Das ist uns von Castrol wohl bewusst und darum arbeiten wir jeden Tag daran, dass wir unseren Partnern mit einem breiten Angebot an Produkten und Dienstleistungen, Weiterbildungen oder Investitionshilfen das Beste bieten können, damit das Geschäft unserer Partner gut und profitabel läuft. Informieren Sie sich ab Seite 36 über einige der einzigartigen Möglichkeiten, wie Sie als Castrol-Partner profitieren und Ihren Markt noch besser bewirtschaften können.

In der vorliegenden Ausgabe des Schweizer Fahrzeugmarktes von Castrol finden Sie ausserdem neu auf vier Seiten (12 bis 16) die kompakte Zusammenstellung aller Personenwagenverkäufe 2007 nach Marken und Modellen. In der Rubrik Motorrad werden neu die Verkäufe sogenannter Moto-Quads aufgeführt.

Viel Spass bei der Durchsicht des
Fahrzeugmarktes 2007 wünscht

Caroline Oetiker

Inhalt

Personenwagenmarkt 4

Ergebnisse der Schweizer Automobil-Importeure	5
Die 50 meistverkauften Automarken und Modelle	6
Marktanteile der 30 führenden Marken	7
Top-Ten der Fahrzeugklassen	8
Alle Personenwagenverkäufe 2007 nach Marke und Modell	12
Personenwagenverkäufe der letzten 10 Jahre	16
Karosserien und Antrieb seit 1975	17
Verkäufe nach Preiskategorien	18
Hubraum-Entwicklung 1992 bis 2007	18
Einfuhr Fahrzeuge nach Produktionsland	19
Bestand nach Produktionsland	19
Bestände der wichtigsten Marken	19
Motorisierung nach Kanton	20
Motorisierungsgrad in der Schweiz	20
Die grössten Importeure	21

Nutzfahrzeugmarkt 22

Nutzfahrzeug-Importeure	23
Verkaufte Nutzfahrzeuge aller Gewichtsklassen	23
Entwicklung Nutzfahrzeugbestand seit 1975	23
Verkäufe nach Gewichtsklassen	23
Nutzfahrzeuge nach den einzelnen Gewichtsklassen	24
Linienbusse und Reisedeckungs	26

Motorradmarkt 28

Rangliste der Quadhersteller	28
Entwicklung Motorrad-Bestand	29
Rangliste der Motorrad-Hersteller	29
Motorradverkäufe nach Kategorie	29

Oldtimer 30

Gebrauchtwagenmarkt 31

Autogewerbe 32

Lukratives Geschäft mit Fahrzeugen	32
Umsätze 2007 im Schweizer Autogewerbe	32
Umweltschutz soll beim Kauf mitentscheiden	33
Verkaufte Personenwagen/Händler/Marke	34

Castrol 36

Professional Offer – Angebote für Garagen und Werkstätten	36
Professional Offer – Castrol Academy	37
Der Faktor Mensch führt zum Erfolg	38
Castrol Finanzierungen gegen den Investitionsdruck	39
Positiver Umgang mit Veränderungen	39

International 40

Personenwagenmarkt international	40
Nutzfahrzeugmarkt international	42

Impressum

Herausgeber:
Castrol (Switzerland) AG
Baarerstrasse 139
6302 Zug
www.castrol.ch
Tel. 058 456 93 33
Fax 058 456 93 39

Redaktion:
Martin Hochuli
Emilie Knecht

Konzeption:
Textkonzept
Daniel Haefeli

Datenquelle:
Kurt Bahn Müller,
«Handelszeitung»

Gestaltung:
cactus ag, St.Gallen

Copyright:
Alle Bild-, Text- und
sonstigen Rechte bei
Castrol (Switzerland) AG

Man gönnt sich wieder etwas



Bild: VW

Die gute Konjunktur hat die Verkäufe neuer Personenwagen in der Schweiz beflügelt, die zudem geprägt waren durch ein erhöhtes Umweltbewusstsein. Aber auch die sportlichen sowie die exklusiven und teuren Modelle standen im Mittelpunkt des Interesses der Käuferschaft.

von Kurt Bahnmüller

Das vergangene Jahr war für viele zweifellos ein erfreuliches Jahr. Die gute Wirtschaftslage hat die Konsumenten positiv beeinflusst was sich insbesondere im Kaufverhalten auswirkte. Speziell der Detailhandel entwickelte sich höchst erfreulich. Aber auch dauerhafte Konsumgüter, wie etwa Möbel und vor allem Autos standen im Mittelpunkt des Interesses von Herrn und Frau Schweizer. Der Trend zu höheren Konsumausgaben wirkte sich auch positiv auf den Schweizer Automarkt aus. Nach den eher mageren Jahren 2002 bis 2005 haben sich die Verkäufe neuer Personenwagen in den beiden vergangenen Jahren wieder deutlich nach oben bewegt. Ein Plus

von knapp 6 Prozent auf insgesamt 284'674 Fahrzeuge im letzten Jahr repräsentiert die Rückkehr zum Optimismus bei den Autokäuferinnen und Autokäufern. Positiv beeinflusst wurde der Absatz von Neuwagen nicht nur durch die gute Konjunktur auch andere Faktoren führten zum Wechsel auf ein neues Auto. Dazu zählt sicher einmal das grosse Modellangebot in der Schweiz. Praktisch alle Autohersteller liefern sich in der Schweiz einen harten Kampf um die Gunst der Kundschaft. Das schon breite Angebot wird sich in den kommenden Jahren noch weiter ausdehnen stehen doch die chinesischen Hersteller bereits in den Startlöchern.

Am Auto-Salon in Genf waren die beiden ersten chinesischen Marken – Brilliance und BYD – bereits präsent.

Umweltschutz ein Kaufargument

Aber auch das steigende Umweltbewusstsein der Käuferschaft dürfte sich positiv auf die Immatrikulationen ausgewirkt haben. Im vergangenen Jahr sind in der Schweiz über 93'000 Fahrzeuge der Effizientkategorien A und B neu in Verkehr gesetzt worden, die im Durchschnitt 5,84 Liter auf 100 km verbrauchen. Gegenüber den 81'000 Modellen der Kategorien A und B welche 2005 immatrikuliert wurden und durchschnittlich 6,13 Liter

Wieviel sie verkauften

Die Ergebnisse der Schweizer Automobilimporteure 2007 und 2006

	Umsatz in Mio Fr.			PW-Verkäufe *				Beschäftigte		Anzahl Händler			
	FN**	2007	2006	±%	FN**	2007	2006	±%	2007	2006	FN**	2007	2006
Amag-Gruppe		4 100.0	3 500.0	17.1	7)	64 202	59 240	8.4	4 525	4 252	26)	1 101	881
Emil-Frey-Gruppe	10)	2 454.0	2 186.0	12.3	11)	43 826	41 894	4.6	2 611	2 495		960	937
BMW (Schweiz) AG		1 695.0	1 417.0	19.6	17)	19 506	17 214	13.3	313	308	25)	161	164
Mercedes-Benz Schweiz AG	8)	1 623.0	1 540.0	5.4	9)	15 603	14 697	6.2	405	436	15)	127	120
General Motors (Suisse) SA		780.0	742.0	5.1	2)	26 477	24 671	7.3	94	94	13)	198	197
Renault Suisse SA		618.0	618.0			14 485	15 020	-3.6	122	140		273	316
Fiat Group Automobiles AG		632.6	548.7	15.3	14)	16 371	14 832	10.4	77	58	21)	304	291
Toyota AG	4)	4)			18)	16 840	16 485	2.2	92	120		253	249
Peugeot (Suisse) SA		465.0	447.0	4.0		14 705	13 444	9.4	72	75		167	165
Ford Motor Company AG	1)	460.0	460.0	0.0		12 376	12 578	-1.6	63	57	6)	247	246
Volvo Automobile AG	1)	425.0	418.0	1.7		7 602	6 526	16.5	54	54	5)	166	158
Citroën (Suisse) SA	1)	350.0	344.7	1.5		10 629	10 421	2.0	248	251		159	158
Nissan Center Europe GmbH		295.7	287.0	3.0		6 625	7 198	-8.0	20	38		173	175
Subaru Schweiz AG	4)	4)				8 985	9 449	-4.9	49	48		221	218
Honda Automobiles SA	1)	270.0	264.0	2.3		8 942	8 767	2.0	86	86		170	167
Mazda (Suisse) SA		222.4	214.6	3.6		6 929	6 650	4.2	46	41		162	163
Hyundai Suisse AG	1)	145.0	185.0	-21.6		4 681	6 250	-25.1	35	35		150	155
MM Automobile Schweiz AG	3)	3)				4 679	3 896	20.1	32	32		180	168
Chrysler Switzerland GmbH	3)	3)				3 368	3 244	3.8	34			43	43
Jaguar Land Rover Schweiz AG	4)	4)			27)	2 939	2 276	29.1	38	37	29)	46	47
Lexus Schweiz AG	4)	4)				1 221	1 311	-6.9				10	10
Suzuki Automobile Schweiz AG	4)	4)				6 303	5 237	20.4		24		187	187
Kia Motors AG	4)	4)				4 083	4 038	1.1	28	27		125	120
Ferrari (Suisse) SA		87.0	68.0	27.9		276	280	-1.4	13	13		11	10
Cadillac & Corvette Switzerland AG	3)	3)				311	259	20.1					
Maserati (Suisse) SA		52.0	36.0	44.4		346	239	44.8	7	6		10	11
Ascar AG	4)	4)			16)	2 972	2 231	33.2	16	15		118	106
Lada (Suisse) SA	3)	3)					94			5			42

Quelle: Handelszeitung *) nur Importmarken, ohne übrige Verkäufe ** Fussnoten zur Tabelle

** Fussnoten zur Tabelle

- Schätzung Handelszeitung,
- die Zahl 26 477 setzt sich zusammen aus 20 500 Opel-, 2 202 Saab- und 3 775 Chevrolet/Daewoo-Verkäufen,
- keine Angaben erhalten,
- Tochtergesellschaft der Emil Frey-Gruppe,
- die Zahl 166 setzt sich zusammen aus 79 Vertretern und 87 Verkaufsstellen,
- die Zahl 247 setzt sich zusammen aus 55 Händlern und 192 Lokalhändlern,
- PW-Verkäufe der Marken VW, Audi, Porsche, Seat und Skoda,
- Gesamtumsatz in der Schweiz
- Verkäufe der PW-Marken Mercedes-Benz (12 954) und Smart (2 649),
- nur konsolidierter Umsatz in der Schweiz, die gesamte Emil Frey Gruppe erzielte 2007 mit 6 092 Mitarbeitenden einen Umsatz von rund 7,5 Mrd. Fr.
- Verkäufe der Marken Toyota, Lexus, Subaru, Land/Ranger, Jaguar/Daimler, Rover, MG, Daihatsu, Kia, Suzuki und teilweise Aston Martin,
- die Zahl 198 setzt sich zusammen aus 86 Opel-Händlern, 46 Saab- und 66 Chevrolet/Daewoo-Händlern,
- Verkäufe von Fiat, Lancia und Alfa Romeo,
- Die Gesamtzahl 127 setzt sich zusammen aus 93 Mercedes-Benz-Händlern und 34 Smart-Händlern,
- Verkäufe der Marke Daihatsu,
- Verkäufe von BMW und Mini,
- Verkäufe der Marken Toyota und Lexus,
- Die Zahl 304 setzt sich zusammen aus 41 Fiat-, 39 Alfa-Romeo- und 24 Lancia-Händlern sowie insgesamt 200 Agenten für diese drei Marken,
- die Zahl 161 setzt sich zusammen aus 89 BMW-Händlern und 72 Mini-Händlern,
- die Zahl 1 101 setzt sich zusammen aus 341 Händlern und 760 Servicepartnern, wobei jeder Händler auch Servicepartner ist,
- die Zahl 2 939 setzt sich zusammen aus 2 148 Land Rover- und 791 Jaguar-Verkäufen
- die Zahl 46 setzt sich zusammen aus 27 Land Rover Händlern und 19 Jaguar-Händlern.

verbrauchten, entspricht dies einer Reduktion von rund 5 Prozent. Derzeit kann die Kundin oder der Kunde aus rund 1'800 Modellen in den Effizienz kategorien A und B auswählen. Die Klima- und Umweltdiskussion trägt ohne Zweifel dazu bei, dass sich mancher der Problematik stärker bewusst ist als in früheren Jahren.

Ein Zeichen für dieses Bewusstsein ist sicher auch die wiederum angestiegene Zahl an verkauften Personenwagen mit Dieselmotor. Letztes Jahr sind insgesamt 92'566 Selbstzylinder immatrikuliert worden, von denen rund 84 Prozent über einen Partikelfilter verfügten. Der Bund allerdings hält stur am hohen Preis des Dieseltreibstoffes fest und bremst damit eine weitere Verbreitung des Dieselmotors der deutlich weniger CO₂ ausstösst. Im weiteren wurden 2007 insgesamt 2'200 Personenwagen mit einem Erdgasantrieb neu in Verkehr gesetzt. Die Gesamtzahl an Erdgasfahrzeugen beträgt derzeit in der Schweiz rund 5'900 Einheiten.

Es kann auch etwas kleiner sein

Als positives Zeichen des erhöhten Umweltbewusstseins darf auch die Tatsache betrach-

tet werden, dass die Verkäufe neuer Personenwagen mit kleinerem Hubraum letztes Jahr deutlich zugenommen haben. Bei den «Kleinsten» den Minicars beträgt das Plus 9,3 Prozent auf 16'200 Fahrzeuge bei den Kleinwagen resultierte eine Zunahme von 6,6 Prozent auf 46'625 Einheiten und die Modelle der unteren Mittelklasse legten um 10,4 Prozent auf 67'600 Verkäufe zu. Auf die untersten drei Fahrzeugklassen entfielen letztes Jahr also rund 46 Prozent aller Neuwagenverkäufe. Die Altersstruktur der Schweizer Bevölkerung (immer mehr ältere Personen) scheint also auch bei den Autoverkäufen Wirkung zu zeigen. Immer mehr Autofahrerinnen und Autofahrer gelangen offenbar zur Überzeugung, dass für die tägliche Fortbewegung auch ein kleine(re)s Auto genügt.

Funktionalität liegt im Trend

Einen Einfluss auf die Autowahl hatte im vergangenen Jahr aber auch der Gedanke der Multifunktionalität des fahrbaren Untersatzes. So etwa nahmen die Verkäufe von Grossraumlimousinen (Vans) um 4,5 Prozent auf 19'135 Fahrzeuge zu, der Absatz der kleineren

Fortsetzung Seite 8



Ranglisten 2007

Die 50 meistverkauften Personenwagen-Marken

Rang		Marke	Verkäufe		Änderung	2005
2007	2006		2007	2006	±%	
1	1	VW	30937	30001	3.1	27671
2	2	Opel	20500	19462	5.3	20235
3	3	Toyota	17153	17023	0.8	17191
4	6	BMW	16852	14039	20.0	13477
5	5	Audi	15988	14545	9.9	13654
6	8	Peugeot	14562	13330	9.2	13695
7	4	Renault	14276	15054	-5.2	16295
8	7	Mercedes	13441	13650	-1.5	12673
9	9	Ford	12169	12335	-1.3	12794
10	12	Fiat	11165	9317	19.8	7050
11	10	Citroën	10604	10357	2.4	11365
12	13	Honda	9054	8338	8.6	8617
13	14	Skoda	8990	7389	21.7	5873
14	11	Subaru	8985	9449	-4.9	9401
15	17	Volvo	7583	6526	16.2	6652
16	16	Mazda	6929	6650	4.2	5860
17	15	Nissan	6625	7198	-8.0	7396
18	20	Suzuki	6303	5212	20.9	3266
19	19	Seat	6128	5532	10.8	4979
20	18	Hyundai	4681	6179	-24.2	7628
21	21	Alfa Romeo	4487	4518	-0.7	3985
22	23	Mitsubishi	4462	3922	13.8	4649
23	22	Kia	4083	4038	1.1	4852
24	24	Chevrolet	3775	3028	24.7	3016
25	25	Mini	3520	2761	27.5	3022
26	27	Daihatsu	2972	2231	33.2	1512
27	26	Smart	2537	2379	6.6	3232
28	28	Saab	2202	2181	1.0	1783
29	29	Porsche	2159	1773	21.8	1713
30	31	Land Rover	2122	1456	45.7	1458
31	33	Jeep	1359	1143	18.9	978
32	32	Lexus	1221	1381	-11.6	725
33	30	Chrysler	1139	1753	-35.0	1380
34	38	Dodge	951	346	174.9	
35	37	Dacia	910	404	125.2	
36	36	Jaguar/Daimler	800	796	0.5	858
37	34	Ssangyong	710	951	-25.3	90
38	35	Lancia	661	857	-22.9	968
39	42	Maserati	316	210	50.5	254
40	40	Cadillac	311	259	20.1	316
41	39	Ferrari	266	276	-3.6	270
42	41	Aston Martin	248	213	16.4	134
43	43	Bentley	211	174	21.3	178
44	44	Hummer	67	106	-36.8	
45	46	Lamborghini	67	53	26.4	127
46	45	Lotus	63	57	10.5	104
47	47	Lada	35	51	-31.4	90
48	49	BMW Alpina	17	22	-22.7	18
49	48	Infiniti	14	40	-65.0	87
50	52	Morgan	14	9	55.6	

Quelle: ASTRA/mofis, auto-schweiz

Die 50 meistverkauften Personenwagen-Modelle

Rang		Marke	Modell	Verkäufe		Änderung
2007	2006			2007	2006	±%
1	1	VW	Golf	8997	7707	16.7
2	4	BMW	3-er	7414	5563	33.3
3	5	Skoda	Octavia	6156	5180	18.8
4	2	Audi	A4	5897	6088	-3.1
5	8	VW	Touran	5723	4824	18.6
6	29	Peugeot	207	5496	2256	143.6
7	3	Renault	Megane	5071	5942	-14.7
8	17	Opel	Corsa	4949	3086	60.4
9	9	VW	Polo	4912	4550	8.0
10	6	VW	Passat	4694	5043	-6.9
11	7	Opel	Astra	4655	4885	-4.7
12	12	Audi	A3	4320	3897	10.9
13	11	Toyota	Yaris	4042	4163	-2.9
14	50	Mini		3520		
15	10	Opel	Zafira	3449	4412	-21.8
16	16	Fiat	Punto	3322	3335	-0.4
17	20	Fiat	Panda	3258	2969	9.7
18	14	Ford	Focus	3255	3574	-8.9
19	42	Citroën	C4/Picasso	3178	1784	78.1
20	21	Opel	Meriva	3159	2932	7.7
21	13	Peugeot	307	3091	3668	-15.7
22	15	Renault	Clio	3089	3443	-10.3
23	18	Honda	Jazz	2984	2993	-0.3
24	37	Suzuki	Swift	2868	1879	52.6
25	19	Audi	A6	2848	2988	-4.7
26	30	Subaru	Impreza	2838	2207	28.6
27	28	BMW	1-er	2674	2319	15.3
28	22	Ford	Fiesta	2529	2804	-9.8
29	26	BMW	5-er	2512	2365	6.2
30	39	Smart	Fortwo	2497	1842	35.6
31	51	Nissan	Qashqai	2477		
32	52	Toyota	Auris	2473		
33	48	Honda	CR-V	2387	1360	75.5
34	32	Honda	Civic	2379	2093	13.7
35	24	Mercedes	A	2254	2503	-9.9
36	36	Mercedes	C	2233	1918	16.4
37	23	Volvo	V50 Kombi	2210	2538	-12.9
38	46	Mazda	3	2189	1709	28.1
39	27	Toyota	Corolla Verso	2186	2340	-6.6
40	25	Toyota	RAV 4	2143	2468	-13.2
41	33	Toyota	Aygo	2054	2055	
42	41	Alfa Romeo	159	2048	1825	12.2
43	35	Mercedes	E	2008	1956	2.7
44	40	Mitsubishi	Colt	1940	1838	5.5
45	44	BMW	X3	1927	1766	9.1
46	31	Mazda	6	1890	2196	-13.9
47	34	Seat	Ibiza	1876	1975	-5.0
48	45	Seat	Leon	1873	1759	6.5
49	49	Toyota	Prius	1870	1204	55.3
50	47	Renault	Espace	1820	1647	10.5

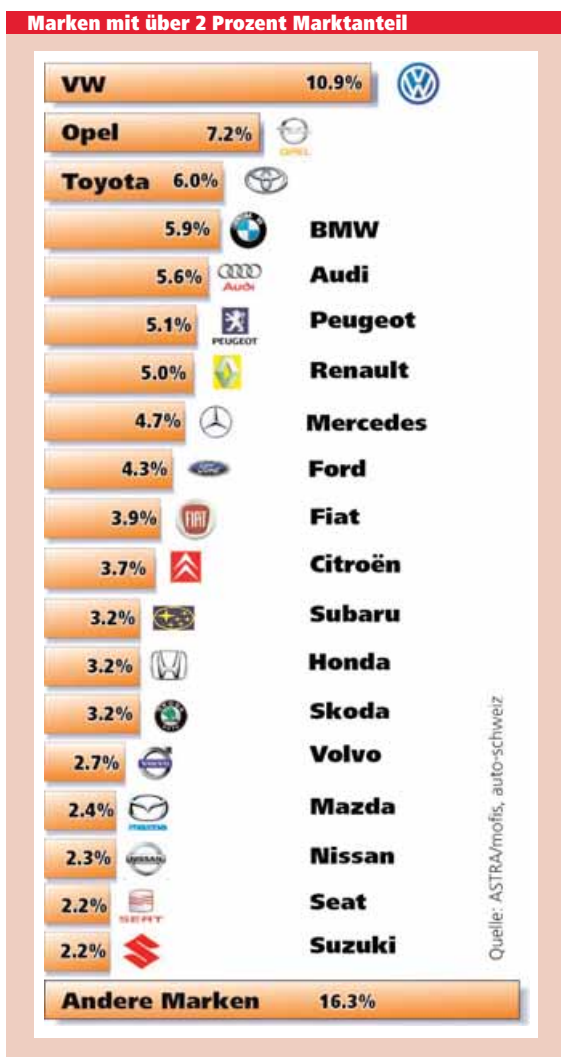
Quelle: ASTRA/mofis, auto-schweiz

Marktanteile der 30 führenden Marken

Personenwagenmarken nach Marktanteilen

Rang	2007	2006	2005	2004	Marke	Marktanteile in %			
						2007	2006	2005	2004
1	1	1	1	1	VW	10.9	11.4	10.6	10.8
2	2	2	2	2	Opel	7.2	7.4	7.8	8.7
3	3	3	3	3	Toyota	6.0	6.1	6.6	6.2
4	6	6	7	7	BMW	5.9	5.3	5.2	5.2
5	5	7	6	6	Audi	5.6	5.4	4.9	5.2
6	8	5	5	5	Peugeot	5.1	5.0	5.2	5.6
7	4	4	4	4	Renault	5.0	5.6	6.2	6.2
8	7	9	9	9	Mercedes	4.7	5.1	4.9	4.5
9	9	8	8	8	Ford	4.3	4.7	4.9	5.0
10	12	15	13	13	Fiat	3.9	3.5	2.7	3.0
11	10	10	10	10	Citroën	3.7	3.9	4.4	4.0
12	11	11	11	11	Subaru	3.2	3.6	3.6	3.6
13	13	12	12	12	Honda	3.2	3.1	3.4	3.2
14	15	17	22	22	Skoda	3.2	2.7	2.3	1.5
15	17	16	16	16	Volvo	2.7	2.4	2.6	2.5
16	16	18	14	14	Mazda	2.4	2.5	2.2	2.8
17	14	14	17	17	Nissan	2.3	2.7	2.8	2.3
18	19	19	18	18	Seat	2.2	2.1	1.9	1.8
19	20	23	24	24	Suzuki	2.2	1.9	1.3	1.1
20	18	13	15	15	Hyundai	1.6	2.3	2.9	2.6
21	21	22	19	19	Alfa Romeo	1.6	1.7	1.4	1.8
22	22	21	20	20	Mitsubishi	1.6	1.5	1.8	1.7
23	23	20	23	23	Kia	1.4	1.5	1.9	1.4
24	26	26	26	26	Chevrolet/Daewoo	1.3	1.1	1.0	1.0
25	25	25	25	25	Mini	1.2	1.1	1.2	1.2
26	28	29	27	27	Daihatsu	1.0	0.8	0.6	0.4
27	24	31	28	28	Chrysler/Jeep	0.9	1.2	0.5	0.6
28	27	24	21	21	Smart	0.9	0.9	1.2	1.6
29	29	27	29	29	Saab	0.8	0.8	0.7	0.8
30	30				Porsche	0.8	0.7	0.6	0.6

Quelle: ASTRA/mofis, auto-schweiz



Castrol SLX Professional Longtec 0W-40

Castrol SLX Professional Longtec 0W-40 wurde in Zusammenarbeit mit führenden Motorenherstellern speziell für aufgeladene Otto- und Common-Rail-Dieselmotoren entwickelt. Castrol SLX Professional Longtec 0W-40 ist ein vollsynthetisches Motorenöl mit ausser gewöhnlicher Vollsynthese- und Additiv-Technologie. Die High-Tech Produktformulierung von Castrol SLX Professional Longtec 0W-40 vereint sowohl ausgezeichnete technische Leistungseigenschaften als auch ökonomische und ökologische Vorteile.

SAE 0W-40
 ACEA A3 / B3 / B4
 API SM / CF
 BMW Longlife-01
 MB Freigabe 229.3 / 229.5
 Porsche (ausgenommen Cayenne V6)
 VW 502 00 / 503 01 / 505 00



Castrol SLX Professional Longtec 0W-30

Castrol SLX Professional Longtec 0W-30 ist ein Motorenöl der absoluten Spitzenklasse für verlängerte Ölwechselintervalle bis 30'000 bzw. 50'000 km von Fahrzeugen mit Benzin- und Dieselmotoren. Es ist ein vollsynthetisches, reibungsoptimiertes Leichtlauföl mit hohem Treibstoff-Einsparpotential und entlastet dadurch die Umwelt.

SAE 0W-30
 ACEA A3 / B3 / B4
 API SL / CF
 BMW Longlife-01
 GM LL-A-025 / GM-LL-B-025
 MB Freigabe 229.3 / 229.5
 VW 502 00 / 503 01 / 505 00



Top-Ten der Fahrzeugklassen

Die meistverkauften Minicars

Rang		Modell	Verkäufe		Änderung
2007	2006		2007	2006	± %
1	1	Fiat Panda	3 258	2 969	9.7
2	3	Smart Fortwo	2 497	1 842	35.6
3	2	Toyota Aygo	2 054	2 055	
4	5	Peugeot 107	1 757	1 405	25.1
5	4	Citroën C1	1 523	1 461	4.2
6	10	Renault Twingo	1 085	543	99.8
7	6	Ford Ka	799	956	-16.4
8	8	Kia Picanto	758	785	-3.4
9	9	Citroën C2	578	702	-17.7
10	7	VW Fox	550	863	-36.3



Fortsetzung von Seite 5

Micro-Vans und Mini-Vans dagegen war mit -5,8 Prozent auf 27'135 Fahrzeuge rückläufig. Daraus kann wohl der Schluss gezogen werden: wenn schon ein Van, dann aber ein grösserer. Der meistverkaufte Van im vergangenen Jahr war der VW Touran, bei den Mini-Vans schwang der Opel Meriva obenaus.

Stark gefragte SUV

Der Trend zum Geländewagen und insbesondere zu den SUV (Sports Utility Vehicles), also den etwas kleineren Modellen, war auch letztes Jahr ungebrochen. Innerhalb der beiden Fahrzeugkategorien entwickelten sich die Verkäufe allerdings unterschiedlich. Die Verkäufe der echten Geländewagen, also der Fahrzeuge, welche auch im rauen Gelände eingesetzt werden können, waren rückläufig. Insgesamt wurden 10'415 echte Geländewagen verkauft, ein Minus von 2 Prozent. Allen Attacken seitens der Linken und Grünen zum Trotz erhöhte sich jedoch der Absatz der SUV um 30,2 Prozent auf 27'620 Fahrzeuge. Ein Grund für die Beliebtheit dieser Fahrzeuge liegt sicher darin, dass man über ein Fahrzeug verfügt, das im Winter – sofern er denn kommt – nicht mit Schneeketten ausgerüstet werden muss. Auch die höhere Sitzposition und damit die gute Rundumsicht sowie die meist grosszügigen Raumverhältnisse animieren viele Käufer, aber auch immer mehr Käuferinnen, zum Erwerb eines solchen Fahrzeuges. Dass es unter den SUV auch solche der Energieeffizienz A und B gibt, unterstützt deren Beliebtheit noch. Der meistverkaufte Geländewagen war letztes Jahr unverändert der Mercedes ML vor dem Suzuki Vitara und dem VW Touareg. Bei den SUV eroberte sich der Nissan Qashqai in seinem ersten Jahr gleich die Poleposition vor dem Honda CR-V und dem Toyota RAV4.

Nicht nur die Zahl der allradangetriebenen Geländewagen nahm 2007 zu, auch die Immatrikulationen von allradangetriebenen Limousinen stiegen weiter an. Insgesamt wurden letztes Jahr 74'070 Personenwagen mit Vierradantrieb immatrikuliert, das sind 10 Prozent mehr als im Jahr zuvor. Der Marktanteil der «Quattros» stieg damit auf insgesamt 26 Prozent an.

Die meistverkauften Kleinwagen

Rang		Modell	Verkäufe		Änderung
2007	2006		2007	2006	± %
1	8	Peugeot 207	5 496	2 256	143.6
2	5	Opel Corsa	4 949	3 086	60.4
3	1	VW Polo	4 912	4 550	8.0
4	2	Toyota Yaris	4 042	4 163	-2.9
5	4	Fiat Punto	3 322	3 335	-0.4
6	3	Renault Clio	3 089	3 443	-10.3
7	10	Suzuki Swift	2 868	1 879	52.6
8	12	Mini One	2 690	1 854	45.1
9	6	Ford Fiesta	2 529	2 804	-9.8
10	9	Seat Ibiza	1 876	1 975	-5.0



Die meistverkauften Modelle der unteren Mittelklasse

Rang		Modell	Verkäufe		Änderung
2007	2006		2007	2006	± %
1	1	VW Golf	7 285	7 707	-5.5
2	2	Skoda Octavia Kombi	5 945	5 180	14.8
3	4	Audi A3	4 320	3 897	10.9
4	3	Opel Astra	4 170	4 885	-14.6
5	6	Ford Focus	3 255	3 574	-8.9
6	5	Peugeot 307	3 091	3 668	-15.7
7	11	Subaru Impreza	2 838	2 207	28.6
8	10	BMW 1er	2 674	2 319	15.3
9		Toyota Auris	2 473		
10	12	Honda Civic	2 379	2 093	13.7



Die meistverkauften Modelle der Mittelklasse

Rang		Modell	Verkäufe		Änderung
2007	2006		2007	2006	± %
1	1	Audi A4	5 897	6 088	-3.1
2	2	VW Passat	5 461	6 028	-9.4
3	3	BMW 3er	5 152	5 563	-7.4
4	6	Mercedes C	2 233	1 918	16.4
5	4	Volvo V50 Kombi	2 210	2 538	-12.9
6	7	Alfa Romeo 159	2 048	1 825	12.2
7	5	Subaru Legacy	1 674	2 021	-17.2
8	8	Saab 9 3	1 642	1 622	1.2
9	9	Peugeot 407	1 247	1 508	-17.3
10	13	Ford Mondeo	1 190	907	31.2



Mehr Cabrios und Coupés

Gemäss dem Motto: man gönnt sich wieder etwas, verzeichnen auch die Cabriolets, Coupés, Roadster und Sportwagen steigenden Zuspruch. Ein Autos soll ja auch Spass bereiten und etliche Modelle – vor allem solche im oberen Preissegment – erfüllen oft mehr als nur den reinen Anspruch auf Fortbewegung. Die Zahl der «Oben-Ohne-Modelle»

Die meistverkauften Modelle der oberen Mittelklasse

Rang		Modell	Verkäufe		Änderung ± %
2007	2006		2007	2006	
1	1	Audi A6	2 848	2 988	-4.7
2	2	BMW 5er	2 512	2 365	6.2
3	3	Mercedes E	2 008	1 956	2.7
4	4	Volvo V70	1 173	1 114	5.3
5	5	Subaru Outback	888	962	-7.7
6	11	Volvo S 80	457	181	152.5
7	6	Subaru B9 Tribeca	446	349	27.8
8	14	Chevrolet Epica	204	165	23.6
9	8	Lexus IS	202	272	-25.7
10	7	Citroën C6	189	296	-36.1



jedenfalls nahm 2007 um über 15 Prozent auf insgesamt 7'800 Einheiten zu. Beliebtestes Modell war im vergangenen Jahr das Peugeot 206/207 CC Cabriolet. Auf den Plätzen 2 und 3 folgen der VW Eos und das BMW 3er- Cabrio.

Bei den Coupés resultierte ein Plus von knapp 30 Prozent auf rund 4'700 Fahrzeuge. In dieser Kategorie steht das BMW 3er-Coupé an der Spitze der Meistverkauften, gefolgt vom Audi TT Coupé und dem Audi A5. Bei den Sportwagen schliesslich ist eine Zunahme der Verkäufe von 11 Prozent auf über 3'800 Fahrzeuge zu verzeichnen. Beliebtestes Modell war hier der Porsche 911 gefolgt vom Mercedes-Benz SLK und dem Audi TT Roadster.

Die meistverkauften Modelle der Luxusklasse

Rang		Modell	Verkäufe		Änderung ± %
2007	2006		2007	2006	
1	1	Mercedes S	679	690	-1.6
2	2	Mercedes R	318	422	-24.6
3	3	Audi A8	207	275	-24.7
4	7	Maserati Quattroporte	175	116	50.9
5	4	Ferrari F 430	146	149	-2.0
6	6	Lexus GS	114	128	-10.9
7	5	BMW 7er	99	136	-27.2
8	8	Jaguar XJ-Serie	93	77	20.8
9		Maserati Granturismo	87		
10	14	Lexus LS	74	8	825.0



BMW ist Nr. 1 im Premiumsegment

In der obersten Liga automobiler Wünsche war letztes Jahr ebenfalls ein Aufwärtstrend zu verzeichnen, allerdings in einem eher bescheidenen Ausmass. Dennoch gab es eine entscheidende Veränderung: BMW konnte im Premiumsegment erstmals die Führungsposition erobern und Konkurrent Audi auf den zweiten und Mercedes-Benz auf den dritten Platz verweisen. Eine Position, die man nach den Worten von Managing Director Doelf Carl auch in Zukunft verteidigen will.

Fortsetzung Seite 10

Die meistverkauften Roadster

Rang		Marke	Verkäufe		Änderung ± %
2007	2006		2007	2006	
1	1	Porsche 911	1 061	882	20.3
2	2	Mercedes SLK	518	570	
3	18	Audi TT Roadster	431	21	1952.4
4	12	Alfa Romeo Spider	295	47	527.7
5	4	Mercedes SL	220	266	
6	7	Porsche Boxster	195	193	
7	8	Chevrolet Corvette	191	175	9.1
8	6	Porsche Cayman	190	212	
9	3	Opel Tigra	166	398	
10	9	Ford Mustang	122	132	-7.6



Castrol SLX Professional Longtec Volvo

Castrol SLX Professional Longtec for Volvo Cars A5/B5 ist ein synthetisches, treibstoffsparendes Leichtlauföl der SAE-Klasse 0W-30 welches von Volvo für verlängerte Ölwechselintervalle empfohlen wird.

Es wurde in enger Zusammenarbeit mit Volvo entwickelt. Castrol SLX Professional Longtec for Volvo Cars A5/B5 kann auch in allen Volvo-Motoren eingesetzt werden, bei welchen ein Öl der Spezifikation ACEA A1/B1 vorgeschrieben ist.

SAE 0W-30
ACEA A1/B1 A5/B5
API SL
ILSAC GF-2



Die meistverkauften Allrad-Personenwagen

Rang		Modell	Verkäufe		Änderung ± %
2007	2006		2007	2006	
1	1	Audi A4	2 955	2 780	6.3
2	4	Subaru Impreza	2 851	2 270	25.6
3	3	Skoda Octavia	2 686	2 361	13.8
4	5	Audi A6	2 029	2 168	-6.4
5	2	BMW 3er	1 976	2 576	-23.3
6		Audi A3	1 795	1 549	15.9
7	6	Subaru Legacy	1 696	2 046	-17.1
8	10	VW Passat	1 585	1 716	-7.6
9	7	Subaru Justy	1 531	1 915	-20.1
10	8	VW Golf	1 445	1 898	-23.9



Die meistverkauften Cabrios

Rang	Modell	Verkäufe	Änderung
2007	2006	2007	2006 ± %
1	5 Peugeot 206/207	1405	483
2	2 VW Eos	1164	691 68.5
3	10 BMW 3er	1022	173 490.8
4	1 Mini One	830	874 -5.0
5	11 Smart Fortwo Cabrio	665	125 432.0
6	9 Volvo C 70	567	303 87.1
7	8 Mercedes SLK	518	570 -9.1
8	7 Opel Astra	485	420 15.5
9	6 BMW Z4	315	425 -25.9
10	4 Audi A4 Cabrio	301	497 -39.4



Die meistverkauften Coupés

Rang	Modell	Verkäufe	Änderung
2007	2006	2007	2006 ± %
1	1 BMW 3er Coupé	1240	486 155.1
2	5 Audi TT Coupé	815	325 150.8
3	Audi A5	477	
4	3 Alfa Romeo GT Coupé	316	398 -20.6
5	4 Mercedes CLK	311	360 -13.6
6	6 Mercedes CLS	256	319 -19.7
7	10 Jaguar XK-Serie	246	193 27.5
8	2 Alfa Romeo Brera	201	441 -54.4
9	8 Hyundai Coupé	199	220 -9.5
10	9 Porsche Cayman	190	212 -10.4



Die 20 meistverkauften Geländewagen*

Rang	Marke	Verkäufe	Änderung
2007	2006	2007	2006 ± %
1	1 Mercedes ML	1397	1512 -7.6
2	2 Suzuki Grand Vitara	1305	1326 -1.6
3	4 VW Touareg	1226	1013 21.0
4	5 Audi Q7	879	896 -1.9
5	7 Range-Rover Sport	841	662 27.0
6	3 Hyundai Santa Fe	785	1025 -23.4
7	10 Porsche Cayenne	711	477 49.1
8	6 Jeep Grand Cherokee	530	679 -21.9
9	11 Toyota Land Cruiser	378	392 -3.6
10	9 Suzuki Jimny	363	478 -24.1
11	13 Land Rover Defender	289	275 5.1
12	8 Nissan Pathfinder	266	509 -47.7
13	14 Land Rover Discovery	254	244 4.1
14	17 Mercedes GL	213	126 69.0
15	15 Land Rover/Range-Rover	202	154 31.2
16	21 Jeep Wrangler	194	47 312.8
17	12 Jeep Cherokee	175	288 -39.2
18	18 Jeep Commander	141	126 11.9
19	16 Hyundai Terracan	74	142 -47.9
20	22 Mercedes G	59	47 25.5



*) Fahrzeuge mit Reduktionsgetriebe Quelle: Handelszeitung

Die meistverkauften SUV

Rang	Modell	Verkäufe	Änderung
2007	2006	2007	2006 ± %
1	Nissan Qashqai	2477	
2	5 Honda CR-V	2387	1360 75.5
3	1 Toyota RAV 4	2143	2468 -13.2
4	3 BMW X3	1927	1766 9.1
5	14 BMW X5	1752	611 186.7
6	2 Subaru Forester	1621	2058 -21.2
7	10 Mitsubishi Outlander	1621	874 85.5
8	23 Opel Antara	1534	108 1320.4
9	18 Suzuki SX 4	1308	347 276.9
10	6 Volvo XC 90	1040	1212 -14.2



Fortsetzung von Seite 9

Nimmt man allerdings das Segment der luxuriösen Limousinen näher unter die Lupe, dann stellt man fest, dass der Stern nach wie vor auf den meisten Top-Limousinen zu finden ist. Mercedes-Benz verkaufte von den Baureihen E, S, CLS/CL und R insgesamt 3'423 (3'448) Einheiten. Audi setzte vom A6 und vom A8 3'055 (3'263) Modelle ab während BMW von der 5er, 6er, und 7er Baureihe insgesamt 2'767 (2'693) Fahrzeuge immatrikulierte.

Von den ganz exklusiven Modellen – also diejenigen bei denen man ab etwa 200'000 Fr. dabei ist – wurden letztes Jahr rund 660 Einheiten verkauft, eine Zunahme von immerhin einem Fünftel. In diesem erlauchten Kreis steht der Bentley Continental an der Spitze, gefolgt vom Aston Martin Vantage und dem Ferrari 599 GTB.

Amag die klare Nr. 1

Mit insgesamt 64'202 verkauften Personenwagen der Marken Audi, Porsche, Seat, Skoda und Volkswagen und einem konsolidierten Umsatz von 4,1 Mrd. Fr. belegt die Amag-Gruppe mit einem Marktanteil von 22,6 Prozent die klare Führungsposition im Schweizer Autogeschäft. An zweiter Stelle folgt die Emil Frey-Gruppe welche letztes Jahr insgesamt 42'826 Personenwagen der Marken Toyota, Subaru, Suzuki, Kia, Daihatsu, Land Rover, Lexus und Jaguar verkaufte. Ergänzend muss festgehalten werden, dass beide Firmengruppen neben den importierten Fahrzeugen noch über 1'000 Occasionen jährlich verkaufen. Blickt man allerdings über die Grenze, dann ist die Emil Frey-Gruppe mit einem Umsatzvolumen von über 7 Mrd. Fr. das eindeutig grösste Autohandelsunternehmen in der Schweiz.

VW Golf, wer denn sonst?

Das meistverkaufte Personenwagenmodell der Welt, der VW Golf hat sich seit seiner Markteinführung vor 33 Jahren insgesamt 32 mal an die Spitze der Rangliste der beliebtesten Modelle gesetzt. Innerhalb der zehn meistverkauften Modelle konnte vergangenes Jahr insbesondere der Peugeot 207 einen deutlichen Sprung nach vorne machen und auf Platz 6 vorrücken. Ebenfalls in der Gunst der Kundschaft rückten der Opel Corsa und der Citroen C4 Picasso nach vorne. In der Rangliste der zehn meistverkauften Marken in der Schweiz sind drei markante Veränderungen fest zu stellen. Zum einen überholte BMW zum ersten Mal die Konkurrenten Audi und Mercedes-Benz. Peugeot überholte Renault, die gleich drei Ränge verloren und nun auf Platz 6 liegen. Schliesslich gelang Fiat nach sechs Jahren erstmals wieder der Sprung in die Top Ten, wo die Italiener Citroën verdrängten. Interessant ist, dass die

Die meistverkauften Mini-Vans

Rang		Modell	Verkäufe		Änderung ± %
2007	2006		2007	2006	
1	2	Opel Meriva	3 159	2 932	7.7
2	1	Honda Jazz	2 984	2 993	-0.3
3	3	Renault Megane Scenic	2 738	2 586	
4	4	Toyota Corolla Verso	2 186	2 340	-6.6
5	5	Mazda 6	1 890	2 196	-13.9
6	7	Mazda 5	1 280	1 257	1.8
7	13	Fiat Sedici	1 267	622	103.7
8	8	Ford Focus C-Max	1 183	1 197	-1.2
9	35	Skoda Roomster	1 154	170	578.8
10	6	Nissan Note	1 104	1 414	-21.9



Die meistverkauften Grossraum-Limousinen

Rang		Modell	Verkäufe		Änderung ± %
2007	2006		2007	2006	
1	1	VW Touran	5 723	4 824	18.6
2	2	Opel Zafira	3 449	4 412	-21.8
3	3	Renault Espace	1 820	1 647	10.5
4	8	Ford S-Max	1 210	643	88.2
5	4	VW T5	1 186	1 110	6.8
6	7	Seat Alhambra	787	817	-3.7
7	6	Citroën C8	687	858	-19.9
8	5	Peugeot 807	678	874	-22.4
9	9	VW Sharan	645	640	0.8
10	11	Renault Trafic	554	406	36.5



Die meistverkauften Multi-Use-Kombis

Rang		Modell	Verkäufe		Änderung ± %
2007	2006		2007	2006	
1	1	Renault Kangoo	1 197	1 217	-1.6
2	2	Citroën Berlingo	755	917	-17.7
3	3	Opel Combo	549	485	13.2
4	4	VW Caddy	479	436	9.9
5	6	Peugeot Partner	416	290	43.4
6	5	Fiat Doblo	388	384	1.0
7	7	Peugeot Expert	204	141	44.7
8	8	Citroën Jumpy	95	121	-21.5
9	9	Peugeot Boxer	13	18	-27.8
10		Nissan Interstar	6		



Die meistverkauften Personenwagen mit Dieselmotor

Rang		Modell	Verkäufe		Änderung ± %
2007	2006		2007	2006	
1	2	Skoda Octavia	4 748	3 702	28.3
2	3	VW Passat	3 782	3 461	9.3
3	1	VW Touran	3 306	3 815	-13.3
4	5	Audi A4	2 884	2 142	34.6
5	6	VW Golf	2 215	2 136	3.7
6	4	BMW 3er	2 036	2 267	-10.2
7		Audi A6	1 671	1 585	5.4
8	9	BMW X3	1 404	1 351	3.9
9		Citroën C4 Picasso	1 373	160	758.1
10		Alfa Romeo 159	1 372	1 023	34.1



zehn meistverkauften Marken in der Schweiz einen Marktanteil von 59 Prozent vereinigen. Die restlichen rund 45 Marken kämpfen um die verbleibenden 41 Prozent des Marktes. Von den 50 meistverkauften Marken in der Schweiz konnten 2007 deren 34 mehr Fahrzeuge verkaufen, während die übrigen 16 zum Teil empfindliche Rückschläge in Kauf nehmen mussten. Unter den Marken die über 4'000 Einheiten jährlich verkaufen hat es insbesondere Hyundai (-24,2%) Nissan (- 8%) und Renault (- 5,2%) am stärksten erwischt. Die zwei «D» – nämlich Dodge und Dacia – konnten in ihrem ersten Jahr auf dem Schweizer Markt mit je fast 1'000 verkauften Modellen einen guten Einstand feiern. Aber auch einige Edelmarken wie etwa Bentley (+21%), Maserati (+51%) Lamborghini (+26%) Porsche (+22%) sowie Aston Martin (+16%) konnten letztes Jahr deutlich zulegen.

40 Prozent kommen aus Deutschland

Am beliebtesten in der Schweiz sind seit vielen Jahren die deutschen Personenwagenmodelle, kommen doch 40 Prozent aller Neuwagen aus Deutschland, beziehungsweise werden von deutschen Herstellern produziert. Dasselbe Bild zeigt sich auch in der Modell-Hitparade der zehn meistverkauften Personenwagen.

Sieben der meistverkauften Modelle sind deutscher Provenienz. Wiederum vier davon kommen aus dem Volkswagen-Konzern. An zweiter Stelle in der Beliebtheitskala figurieren japanische Modelle gefolgt von denjenigen aus Frankreich. Auch bei den zehn meistverkauften Modellen in den einzelnen Fahrzeugkategorien stehen etliche deutsche Modelle zuvorderst.

Castrol Magnatec Professional A3 10W-40








Castrol Magnatec Professional A3 10W-40 wurde speziell massgeschneidert für hochtourige Mehrventil-Motoren und ist in zahlreichen modernen Motoren von führenden Herstellern eingehend getestet worden.





Castrol Magnatec Professional A3 10W-40 kombiniert die Synthese-Technologie mit dem Prinzip der intelligenten Moleküle, die mit dem Motor eine Bindung eingehen und diesem einen dauernden, aktiven Schutz bieten, damit die Spitzenleistung des Fahrzeuges länger erhalten bleibt.








SAE 10W-40
ACEA A3 / B3
API SL / CF
MB Freigabe 229.1
VW 505 00

















Neuwagenverkäufe 2007 nach Modellen






Marke	Modell	Verkäufe		Änderung
		2007	2006	%
Alfa Romeo		4487	4518	-0.7
	147	1585	1583	0.1
	156	33	181	-81.8
	159	2048	1825	12.2
	166	4	28	-85.7
	Brera	201	441	-54.4
	GT Coupé	316	398	-20.6
	Spider	295	47	527.7
	GTV		3	
Aston Martin		248	213	16.4
	DB9	84	99	-15.2
	V12 Vanquish	17	14	21.4
	V8 Vantage	147	100	47.0
Audi		15 988	14 545	9.9
	A2		18	
	A3	4320	3897	10.9
	A4	5897	6088	-3.1
	A5	477		
	A6	2848	2988	-4.7
	A8	207	275	-24.7
	Q7	879	896	-1.9
	Cabrio	301	497	-39.4
	TT Coupé	815	325	150.8
	TT Roadster	431	21	1952.4
	R8	96		
Bentley		211	174	21.3
	Arnage	4	6	-33.3
	Azure	7		
	Cont. Flying Spur	33	61	-45.9
	Continental GT	167	107	56.1
BMW		16 852	14 039	20.0
	1-er	2674	2319	15.3
	3-er	5152	5563	-7.4
	3-er Coupé	1240	486	155.1
	3-er Cabrio	1022	173	490.8
	5-er	2512	2365	6.2
	6-er Coupé	61	128	-52.3
	6-er Cabrio	95	64	48.4
	7-er	99	136	-27.2
	X3	1927	1766	9.1
	X5	1752	611	186.7
	Z4	315	425	-25.9
BMW Alpina		17	22	-22.7
Bugatti	Veyron	6	3	100.0
Cadillac		311	259	20.1
	BLS	85	81	4.9
	CTS	62	31	100.0
	DTS	4	4	0.0
	Escalade	47	30	56.7
	SRX	69	64	7.8
	STS	40	26	53.8
	XLR	4	23	-82.6
Chevrolet		3 775	3 028	24.7
	Alero		3	
	Aveo	17	59	-71.2
	Captiva	1021	333	206.6









Marke	Modell	Verkäufe		Änderung
		2007	2006	%
	Corvette	191	175	9.1
	Epica	204	165	23.6
	Equinox	3	4	-25.0
	Evanda		8	
	HHR	2	14	-85.7
	Impala	3		
	Kalos	574	705	-18.6
	Lacetti	288	383	-24.8
	Matiz	758	755	0.4
	Nubira	488	472	3.4
	Optra	2		
	Suburban	9	6	50.0
	Tacuma	175	136	28.7
	Tahoe	20	19	5.3
	Trail Blazer	18	31	-41.9
Chrysler		1 139	1 753	-35.0
	300 C	108	185	-41.6
	300 C Touring	154	215	-28.4
	Crossfire	120	243	-50.6
	Crossfire Cabrio	27	78	-65.4
	Pacifica	7	13	-46.2
	PT Cruiser	82	337	-75.7
	PT Cruiser Cabrio	39	113	-65.5
	Sebring	52	22	136.4
	Sebring Cabrio	18	13	38.5
	Voyager	532	307	73.3
	Grand Voyager		227	
Citroën		10 604	10 357	2.4
	Berlingo	755	917	-17.7
	C1	1523	1461	4.2
	C2	578	702	-17.7
	C3	1815	1770	2.5
	C 3 Pluriel		345	
	C4	1199	1491	-19.6
	C4 Picasso	1979	293	575.4
	C5	709	967	-26.7
	C6	189	296	-36.1
	C8	687	858	-19.9
	Xsara		15	
	Picasso	762	1093	-30.3
	C-Crosser	264		
	Jumper	48	43	11.6
	Jumpy	95	121	-21.5
Dacia	Logan	910	404	125.2
Daihatsu		2 972	2 231	33.2
	Copen	60	54	11.1
	Cuore	429	213	101.4
	Materia	454		
	Sirion	1049	993	5.6
	Terios	741	874	-15.2
	Trevis	233	71	228.2
	YRV	5	26	-80.8
Dodge		951	346	174.9
	Avenger	16		
	Caliber	603	241	150.2
	Charger	11	5	120.0
	Durango	21	56	-62.5
	Grand Caravan	3		
	Magnum	11	10	10.0




Marke	Modell	Verkäufe		Änderung
		2007	2006	%
	Nitro	270		
	Viper	16	34	-52.9
Ferrari		266	276	-3.6
	F 430	146	149	-2.0
	Scaglietti 612	17	39	-56.4
	575M Maranello		24	
	599 GTB	96	58	65.5
Fiat		11 165	9 317	19.8
	500	506		
	Bravo	1070		
	Croma	442	540	-18.1
	Doblo	388	384	1.0
	Ducato	51	21	142.9
	Idea	166	438	-62.1
	Multipla	127	191	-33.5
	Panda	3 258	2 969	9.7
	Punto	3 322	3 335	-0.4
	Scudo	190	94	102.1
	Sedici	1 267	622	103.7
	Seicento	130	252	-48.4
	Stilo	126	266	-52.6
	Ulysse	119	201	-40.8
Ford		12 169	12 335	-1.3
	Edge	17		
	Expedition	2		
	Explorer	3		
	Fiesta	2 529	2 804	-9.8
	Focus	3 255	3 574	-8.9
	Focus C-Max	1 183	1 197	-1.2
	Fusion	421	515	-18.3
	Galaxy	370	258	43.4
	GT	8	21	-61.9
	Ka	799	956	-16.4
	Maverick	775	1 170	-33.8
	Mondeo	1 190	907	31.2
	Mustang	122	132	-7.6
	S-Max	1 210	643	88.2
	Transit	165	117	41.0
	Tourneo	113	35	222.9
GMC		6		
	Savana	3		
	Yukon	3		
Honda		9 054	8 338	8.6
	Accord	769	1 074	-28.4
	Civic	2 379	2 093	13.7
	CR-V	2 387	1 360	75.5
	FR-V	412	607	-32.1
	HR-V		47	
	Jazz	2 984	2 993	-0.3
	Legend	78	106	-26.4
	Odyssey	7		
	S 2000	36	45	-20.0
	Stream		5	
	NSX		1	
Hummer		67	106	-36.8
	H2	16	24	-33.3
	H3	51	82	-37.8
Hyundai		4 681	6 179	-24.2
	Accent	54	198	-72.7
	Atos Prime	354	498	-28.9
	Coupé	199	220	-9.5

Marke	Modell	Verkäufe		Änderung
		2007	2006	%
	Elantra	33	89	-62.9
	Getz	1 075	1 621	-33.7
	Grandeur	52	67	-22.4
	i30	708		
	Matrix	144	172	-16.3
	Santa Fe	785	1 025	-23.4
	Satellite	3		
	Sonata	175	272	-35.7
	Starex	10	48	-79.2
	Terracan	74	142	-47.9
	Trajjet	217	284	-23.6
	Tucson	798	1 505	-47.0
	XG 350		17	
Infiniti		14	40	-65.0
Jaguar/Daimler		800	796	0.5
	S-Type	122	145	-15.9
	XJ-Serie	93	77	20.8
	XK-Serie	246	193	27.5
	X-Type	180	178	1.1
	X-Type Estate	151	177	-14.7
	Super Eight	6	16	-62.5
Jeep		1 359	1 143	18.9
	Cherokee	175	288	
	Commander	141	126	11.9
	Compass	259	3	8533.3
	Grand Cherokee	530	679	-21.9
	Patriot	60		
	Wrangler	194	47	312.8
Kia		4 083	4 038	1.1
	Carens	340	182	86.8
	Carnival	398	358	11.2
	Cee d	751		
	Cerato	54	291	-81.4
	Magentis	141	104	35.6
	Opirus	22	23	-4.3
	Picanto	758	785	-3.4
	Rio	415	421	-1.4
	Sorento	657	1 017	-35.4
	Sportage	547	853	-35.9
Lada		35	51	-31.4
Lamborghini		67	53	26.4
	Gallardo	44	41	7.3
	Murcielago	23	12	91.7
Lancia		661	857	-22.9
	Musa	222	321	-30.8
	Phedra	67	82	-18.3
	Thesis	18	18	0.0
	Ypsilon	353	435	-18.9
Land Rover		2 122	1 456	45.7
	Defender	289	275	5.1
	Discovery	254	244	4.1
	Freelander	534	119	348.7
	Range-Rover	202	154	31.2
	Range-Rover Sport	841	662	27.0
Lexus		1 221	1 381	-11.6
	GS	114	128	-10.9
	IS	202	272	-25.7
	LS	74	8	825.0
	RX 300		40	-100.0

Marke	Modell	Verkäufe		Änderung
		2007	2006	%
	RX 350	55	90	-38.9
	RX 400h	764	790	-3.3
	SC 430	9	7	28.6
Lincoln		8		
	Navigator	5		
	Town Car	3		
Lotus		63	75	-16.0
	Elise	35	38	-7.9
	Europa	6	3	100.0
	Exige	22	34	-35.3
Maserati		316	210	50.5
	Coupé	6	44	-86.4
	Spider	4	50	-92.0
	Gransport	44		
	Granturismo	87		
	Quattroporte	175	116	50.9
Maybach			6	
Mazda		6 929	6 650	4.2
	2	952	865	10.1
	3	2 189	1 709	28.1
	5	1 280	1 257	1.8
	6	1 890	2 196	-13.9
	CX-7	256	17	1405.9
	CX-9			
	MX-5	277	418	-33.7
	Premacy	3	19	-84.2
	RX-8	71	130	-45.4
	Tribute	7	30	-76.7
Mercedes		13 441	13 650	-1.5
	A	2 254	2 503	-9.9
	B	1 806	1 866	-3.2
	C	2 233	1 918	16.4
	CLK	311	360	-13.6
	CL	162	61	165.6
	CLS	256	319	-19.7
	E	2 008	1 956	2.7
	G	59	47	25.5
	GL	213	126	69.0
	ML	1 397	1 512	-7.6
	R	318	422	-24.6
	S	679	690	-1.6
	SLK	518	570	-9.1
	SL	220	266	-17.3
	SLR	17	8	112.5
	Viano	563	448	25.7
	Vito	376	281	33.8
Mini		3 520	2 761	27.5
	Mini One	280	301	-7.0
	One Cabrio	110	139	-20.9
	Cooper	1 175	730	61.0
	Cooper Cabrio	345	360	-4.2
	Cooper S	1 050	823	27.6
	Cooper S Cabrio	375	408	-8.1
	Clubman	183		
Mitsubishi		4 462	3 922	13.8
	Colt	1 940	1 838	5.5
	Eclipse		5	
	Galant		16	
	Grandis	224	236	-5.1
	Lancer	436	506	-13.8

Marke	Modell	Verkäufe		Änderung
		2007	2006	%
	Outlander	1 621	874	85.5
	Pajero	233	328	-29.0
Morgan		14	9	55.6
Nissan		6 625	7 198	-8.0
	350 Z	127	290	-56.2
	Almera		350	
	Almera Tino	5	391	-98.7
	Interstar	6		
	Micra	1 263	1 625	-22.3
	Micra CC	260	715	
	Murano	224	516	-56.6
	Note	1 104	1 414	-21.9
	Pathfinder	266	509	-47.7
	Patrol	44	84	-47.6
	Primastar	62	53	17.0
	Primera	23	101	-77.2
	Terrano		10	-100.0
	Qashqai	2 477		
	X-Trail	763	1 140	-33.1
Opel		20 500	19 462	5.3
	Agila	93	239	-61.1
	Antara	1 534	108	1320.4
	Astra	4 170	4 885	-14.6
	Astra Cabrio	485	420	15.5
	Combo	549	485	13.2
	Corsa	4 949	3 086	60.4
	GT	115		
	Meriva	3 159	2 932	7.7
	Movano	20	35	-42.9
	Signum	481	559	-14.0
	Speedster	2	3	-33.3
	Tigra	166	398	-58.3
	Vectra	907	1 361	-33.4
	Vivaro	421	538	-21.7
	Zafira	3 449	4 412	-21.8
Peugeot		14 562	13 330	9.2
	107	1 757	1 405	25.1
	206	666	2 465	-73.0
	207	5 496	2 256	143.6
	307	3 091	3 668	-15.7
	308	414		
	407	1 247	1 508	-17.3
	607	72	95	-24.2
	807	678	874	-22.4
	1 007	281	601	-53.2
	4007	200		
	Boxer	13	18	-27.8
	Expert	204	141	44.7
	Partner	416	290	43.4
Pontiac		13	17	-23.5
	G6	3		
	Montana	7	11	-36.4
	Solstice	3	6	-50.0
Porsche		2 159	1 773	21.8
	911	1 061	882	20.3
	Boxster	195	193	1.0
	Cayenne	711	477	49.1
	Cayman	190	212	-10.4
	Carrera GT	2	8	-75.0

Marke	Modell	Verkäufe		Änderung
		2007	2006	%
Renault		14276	15054	-5.2
	Clio	3089	3443	-10.3
	Espace	1820	1647	10.5
	Kangoo	1197	1217	-1.6
	Laguna		286	
	Laguna Grand Tour		825	
	Master	21	20	5.0
	Mégane	2333	3356	
	Mégane Scenic	2738	2586	
	Modus	640	671	-4.6
	Trafic	554	406	36.5
	Twingo	1085	543	99.8
	Vel Satis	25	54	-53.7
Rolls Royce		10	12	-16.7
Saab		2202	2181	1.0
	9 3	1642	1622	1.2
	9 5	542	521	4.0
	9 7x	18	38	-52.6
Seat		6128	5532	10.8
	Alhambra	787	817	-3.7
	Altea	1553	881	
	Cordoba	30	49	-38.8
	Ibiza	1876	1975	-5.0
	Leon	1873	1759	6.5
	Toledo	9	50	-82.0
Skoda		8990	7389	21.7
	Fabia	1058	757	39.8
	Fabia Kombi	573	862	-33.5
	Octavia	226	359	-37.0
	Octavia Kombi	5945	5180	14.8
	Roomster	1154	170	578.8
	Superb	34	61	-44.3
Smart		2537	2379	6.6
	Fortwo	2497	1842	35.6
	Forfour	23	452	-94.9
	Roadster	17	83	-79.5
Ssangyong		710	951	-25.3
	Actyon	76		
	Korando		27	
	Kyron	171	267	-36.0
	Rexton	410	572	-28.3
	Rodius	53	85	-37.6
Subaru		8985	9449	-4.9
	B9 Tribeca	446	349	27.8
	Forester	1621	2058	-21.2
	Justy	1518	1854	-18.1
	Impreza	2838	2207	28.6
	Legacy	1674	2021	-17.2
	Outback	888	962	-7.7
Suzuki		6303	5212	20.9
	Alto	6	175	-96.6
	Grand Vitara	1305	1326	-1.6
	Ignis	172	307	-44.0
	Jimny	363	478	-24.1
	Liana	260	435	-40.2
	Swift	2868	1879	52.6
	SX 4	1308	347	276.9
	Wagon R+	20	263	-92.4

Marke	Modell	Verkäufe		Änderung
		2007	2006	%
Toyota		17153	17023	0.8
	Auris	2473		
	Avensis	1036	1138	-9.0
	Aygo	2054	2055	
	Camry	8		
	Celica	3	8	-62.5
	Corolla	795	2592	-69.3
	Corolla Verso	2186	2340	-6.6
	Fj-Cruiser	11		
	Hi-Ace	45	39	15.4
	Highlander	2		
	Hilux	2		
	Land Cruiser	378	392	-3.6
	Matrix	2	8	-75.0
	MR-2	4	9	-55.6
	Prado	15	4	275.0
	Previa	48	284	-83.1
	Prius	1870	1204	55.3
	RAV 4	2143	2468	-13.2
	Sienna	22	19	15.8
	Yaris	4042	4163	-2.9
	Yaris Verso	14	283	-95.1
Volvo		7583	6526	16.2
	C 30	1123	6	
	C 70 Cabrio	567	303	87.1
	XC 70	532	485	9.7
	S 40	300	367	-18.3
	V50 Kombi	2210	2538	-12.9
	S 60	176	317	-44.5
	S 80	457	181	152.5
	V70	1173	1114	5.3
	XC 90	1040	1212	-14.2
VW		30937	30001	3.1
	Caddy	479	436	9.9
	Crafter	19	9	111.1
	Eos	1164	691	68.5
	Fox	550	863	-36.3
	Golf	7285	7707	-5.5
	Golf Plus	1132	1133	-0.1
	Golf Variant	580	306	89.5
	Jetta	203	432	-53.0
	New Beetle	26	48	-45.8
	New Beetle Cabrio	69	152	-54.6
	Passat	767	985	-22.1
	Passat Variant	4694	5043	-6.9
	Phaeton	57	43	32.6
	Polo	4912	4550	8.0
	Sharan	645	640	0.8
	T5	1186	1110	6.8
	Touareg	1226	1013	21.0
	Touran	5723	4824	18.6
	Tiguan	209		

Quelle: auto-schweiz

Das Auf und Ab der letzten zehn Jahre

Personenwagenverkäufe nach Marken 1997 – 2007

Marke	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997
Alfa Romeo	4487	4518	3985	4780	4538	5103	5916	4636	4422	4267	3056
Aston Martin	248	213	134	67	53	49	48	45	31	29	25
Audi	15988	14545	13654	14062	15842	17903	18893	16314	16932	16050	14059
Bentley	211	174	178	177	22	28	39	66	63	49	40
BMW	16852	14039	13477	14003	11704	13364	14655	12722	11716	11670	11573
Buick		7	11	12	11	15	20	28	32	65	101
Cadillac	311	259	316	218	133	101	154	200	228	295	187
Chevrolet USA	416	367	318	211	383	769	912	1119	1299	1006	684
Chrysler/Jeep	2498	2878	2686	2433	2983	3560	5355	5756	6854	5867	6103
Chevrolet/Daewoo	3359	2661	2698	2784	2665	2667	2357	2280	2272	2241	806
Citroën	10604	10357	11365	10801	11720	9488	8856	7711	7182	7315	7582
Dacia	910	404									
Daihatsu	2972	2231	1485	1328	1265	829	1099	1326	1292	1489	1420
Dodge	951	346									
Ferrari	266	276	270	237	250	228	221	246	223	241	263
Fiat	11165	9317	7309	7907	8364	10130	11400	13797	12558	12580	12521
Ford	12169	12335	12794	13507	13686	16020	16552	15876	18766	18051	18601
Honda	9054	8338	8617	8614	8546	7982	6599	8017	8538	7322	5959
Hummer	67	106									
Hyundai	4681	6179	6917	7030	7663	8564	7306	7190	5428	4757	3621
Jaguar/Daimler	800	796	858	1184	1083	1476	1515	1246	1196	858	699
Infiniti	14	40	87								
Kia	4083	4038	5269	3869	2675	1633	1390	1435	1400	666	1182
Lada	35	51	90	133	133	59	86	67	44	69	63
Lamborghini	67	53	127	52	24	28	20	30	15	12	6
Lancia	661	857	1003	1180	862	746	1280	2159	1885	2117	2317
Land Rover	2122	1456	1458	1336	1379	1721	1789	2353	2381	1538	974
Lexus	1221	1381	725	760	705	678	947	861	854	283	102
Lotus	63	57	104	85	83	115	105	123	131	126	67
Maserati	316	210	254	264	165	211	122	171	132	37	62
Maybach		8	8								
Mazda	6929	6650	6081	7416	7103	6127	7332	7305	7927	7997	6549
Mercedes	13441	13650	13142	12138	13188	16125	16780	16479	15229	14504	10508
MG /Rover		11	274	349	341	541	220	252	294	345	251
Mini	3520	2761	3076	3153	3245	3750	702	348	229	272	178
Mitsubishi	4462	3922	4470	4550	4960	6546	7328	8871	8611	8962	10112
Nissan	6625	7198	7396	6148	5852	5792	6380	6478	6322	6533	7162
Opel	20500	19462	18992	23397	24874	29275	32571	34076	36513	37295	36301
Peugeot	14562	13330	13695	15028	16083	17388	17695	17154	15426	14186	14153
Pontiac	13	17	21	10		24	11	27	73	145	339
Porsche	2159	1773	1713	1725	1571	1225	1127	1106	897	1000	834
Renault	14276	15054	15586	16626	17237	18822	20789	20727	20474	19577	18507
Rolls Royce	10	12	13	12							
Saab	2202	2181	1783	2121	2341	2240	2476	2766	2699	2096	1746
Seat	6128	5532	4979	4862	5052	5014	6050	5540	4672	4291	3945
Skoda	8990	7389	5873	4141	4463	4722	4209	2803	2069	1348	1259
Smart	2537	2379	3232	4280	4493	5420	5791	6109	5069	1204	
Ssangyong	710	951	90								
Subaru	8985	9449	9108	9672	8324	7225	8049	9360	11743	9464	8515
Suzuki	6303	5232	3266	2956	2350	2575	2744	2332	2688	2624	2654
Toyota	17153	17023	16848	16582	16507	17428	18478	19222	17322	17755	18379
Volvo	7583	6526	6796	6702	6707	6237	7878	7254	7681	8258	7037
VW	30937	30001	27671	29023	27557	32356	39320	38504	39943	36269	27807

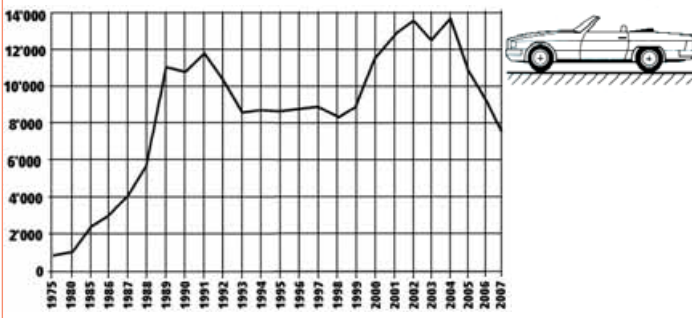
Quelle: Handelszeitung / Importeure / Oberzolldirektion

Fahrzeuge nach Karosserieform und Antrieb

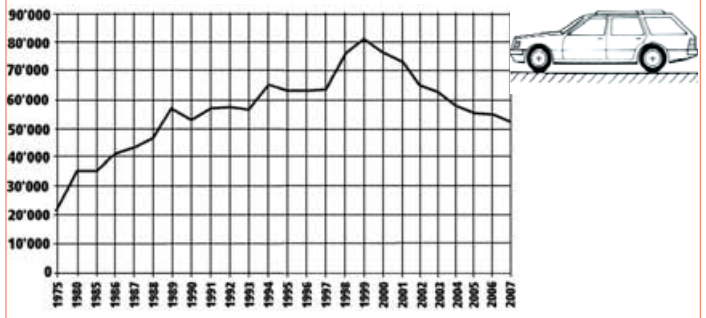
Jahr	Limousine	MA%	Cabriolet	MA%	Kombi	MA%	Hinterrad	MA%	Vorderrad	MA%	Allrad	MA%	Diesel	MA%	Automat	MA%
1975	164718	86.7	903	0.5	21838	11.5	100681	53.0	88003	46.3	1261	0.7	285	0.2	22400	11.8
1980	239350	85.3	1037	0.4	35387	12.6	120928	43.1	150599	53.7	8925	3.2	2307	0.8	44211	15.8
1985	217632	82.0	2401	0.9	34911	13.1	55806	21.0	180150	67.8	29511	11.1	9355	3.5	32985	12.4
1990	259452	80.3	10742	3.3	52780	16.3	52537	16.3	221968	68.7	48469	15.1	8479	2.6	60844	18.8
1991	241239	77.8	11754	3.8	57200	18.4	50464	16.3	215179	69.4	44550	14.3	7170	2.3	61500	19.8
1992	218551	76.3	10148	3.5	57590	20.1	38888	13.4	206928	72.3	40973	14.3	7997	2.8	57576	20.1
1993	191602	74.6	8531	3.3	56784	22.1	28005	10.9	193120	75.2	35792	13.9	8375	3.3	53199	20.7
1994	192034	72.2	8688	3.3	65170	24.5	31829	11.9	201416	75.7	32647	12.3	11786	4.4	58048	21.8
1995	196637	73.4	8600	3.2	62738	23.4	32639	12.2	200373	74.8	34963	13.0	10696	3.9	58745	21.9
1996	200552	73.7	8788	3.2	62874	23.1	31483	11.6	208354	76.5	32377	11.9	12601	4.6	61475	22.6
1997	198182	73.2	8935	3.3	63508	23.5	29586	10.9	207855	76.8	33184	12.3	13428	5.0	66731	24.7
1998	210860	71.4	8326	2.8	75979	25.7	31546	10.7	225295	76.3	38324	13.0	16632	5.6	75337	25.5
1999	224387	71.3	8931	2.8	81373	25.9	33744	10.7	228783	72.7	52164	16.6	20719	6.6	80738	25.7
2000	227171	72.2	11638	3.7	75673	24.1	34635	11.0	225105	71.6	54742	17.4	28983	9.2	81916	26.0
2001	228898	72.8	12887	4.1	72795	23.1	32365	10.3	222198	70.6	60017	19.1	41716	13.3	85154	27.1
2002	214853	73.3	13488	4.6	64693	22.1	28973	9.9	208363	71.1	56988	19.0	52097	17.8	77710	26.5
2003	194274	72.0	12410	4.6	63027	23.4	24863	9.2	191039	70.8	53809	20.0	57912	21.5	74826	27.7
2004	195211	73.0	13540	5.1	58725	22.0	25171	9.4	186830	69.8	55475	20.7	69280	25.9	75851	28.3
2005	193051	74.0	10950	4.2	*56800	21.8	23733	9.1	178648	68.5	58310	22.4	73500	28.2	*76000	29.0
2006	180400	67.1	9400	3.5	*56100	20.9	23680	8.8	178560	66.4	67200	25.0	80730	30.0	*76100	28.3
2007	187300	65.8	7600	2.7	*53000	18.6	24190	8.5	184500	64.8	74100	23.0	92600	32.5	*77100	27.1
Änderung 2006/2007		-3.8%		-19.2%		-5.6%		+2.1%		+3.3%		+10.3%		+14.7%		

MA = Marktanteil Quellen: 2005/2006/2007 HandelsZeitung/Importeure/Oberzolldirektion, 1975 - 2004 Bundesamt für Statistik * Schätzung HandelsZeitung

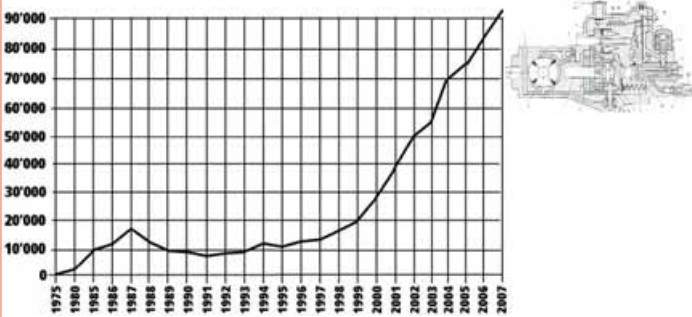
Cabrio



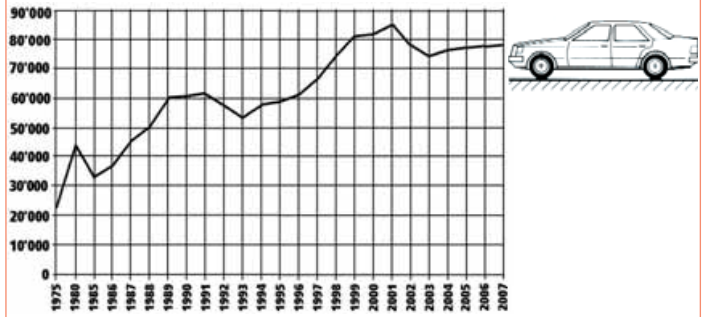
Kombi



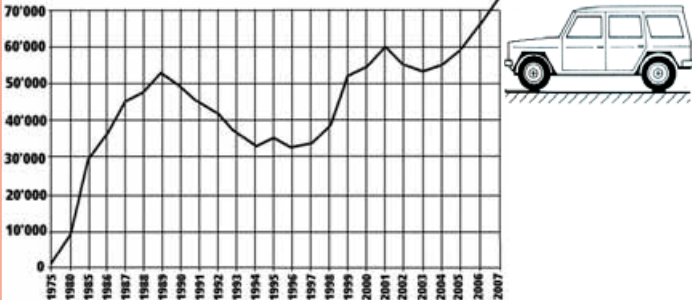
Dieselmotor



Automat



Allrad-Antrieb



Castrol SLX Professional Powerflow BMW LL04

Castrol SLX Professional Powerflow BMW LL04 basiert auf der von Castrol entwickelten «Clean Performance Technologie™». Es hält den Motor und das Abgassystem sauber und reduziert schädliche Emissionen. Castrol SLX Professional Powerflow BMW LL04 entspricht der lowSAPS Technologie. Es ist einsetzbar in allen Benzin- und Dieselmotoren, inklusive solchen mit Partikelfiltern und erfüllt die Anforderungen der BMW-Spezifikation Longlife-04.

SAE 0W-30
ACEA A3 / B3 / B4 / C3
API SM / CF
BMW Longlife-04



Personenwagen-Verkäufe nach Fahrzeug-Segmenten

Fahrzeug-Klasse	2007	MA%	2006	MA%	2005	MA%	2004	MA%	2003	MA%	2002	MA%
Miniklasse	16 800	6.0	15 300	5.7	11 800	4.5	11 600	3.7	10 700	4.1	11 550	4.1
Kleinwagenklasse	47 000	16.7	45 100	16.8	42 300	16.2	45 250	18.2	52 300	20	55 050	19.3
Untere Mittelklasse	67 600	24.0	60 800	22.4	60 750	23.3	59 600	20.9	53 100	20.2	64 600	22.7
Mittelklasse	44 100	15.7	45 900	17.0	44 300	17.0	52 700	19.9	56 800	21.6	63 100	22.1
Oberklasse	12 100	4.3	11 560	4.4	12 180	4.7	13 250	5.1	13 000	5.0	14 900	5.2
Spitzenklasse	3 690	1.3	3 430	1.3	2 680	1.0	3 420	1.6	4 000	1.5	3 900	1.4
Van	46 400	16.5	45 750	17.0	48 510	18.6	47 680	18.1	48 500	18.5	45 900	16.1
Geländewagen	38 270	13.6	31 310	11.7	30 350	11.7	26 800	8.6	24 000	9.1	25 900	9.1

Quelle: Handelszeitung / Importeure

Entwicklung der Immatrikulationen nach Hubraum 1991–2007

*Hubraum in cm ³	bis 1050	1051-1392	1393-1800	1801-2300	2301-2962	2963-3500	über 3501	Total
1991	4 390	59 843	89 271	96 465	40 000	11 343	8 622	310 193
1992	3 653	60 444	71 371	89 805	44 027	9 407	7 458	286 289
%-Veränderung	-16.8	1.0	-20.1	-6.9	10.1	-17.1	-13.5	-7.7
1993	5416	54 035	63 856	81 999	36 276	7684	7567	256 917
%-Veränderung	48.3	-10.6	-10.5	-8.7	-17.6	-18.3	1.5	-10.3
1994	4134	54 714	66 583	87 747	37 567	6 293	8 780	265 892
%-Veränderung	-23.7	1.3	4.3	7.0	3.6	-18.1	16.0	3.5
1995	3 004	55 790	69 729	85 237	39 879	5 600	8 675	267 975
%-Veränderung	-27.3	2.0	4.7	-2.9	6.2	-11.0	-1.2	0.8
1996	1 963	58 910	69 733	87 063	38 894	6 345	9 216	272 214
%-Veränderung	-34.7	5.6	-	2.1	-2.5	13.3	6.2	1.6
*Hubraum in cm ³	bis 1000	1001-1399	1400-1799	1800-1999	2000-2499	2500-2999	über 3000	Total
1997	2 307	57 720	67 692	76 505	33 133	19 887	13 320	270 625
1998	5 587	57 226	81 942	77 651	36 470	21 756	14 476	295 165
%-Veränderung	124.2	-0.9	21.0	1.5	10.1	9.4	8.7	9.1
1999	12 282	50 483	88 497	83 476	37 772	23 576	18 528	314 685
%-Veränderung	119.9	-11.8	8.0	7.5	3.6	8.4	28.0	6.6
2000	12 413	53 275	85 039	86 388	36 459	22 535	18 309	314 482
%-Veränderung	1.1	5.5	-3.9	3.5	-3.5	-4.4	-1.2	-0.1
2001	10 772	48 582	81 121	87 674	40 475	29 794	16 146	314 580
%-Veränderung	13.2	-8.8	-4.6	1.5	11.0	32.2	-11.8	0.0
2002	9 292	46 452	75 772	81 144	38 809	25 192	16 298	293 034
%-Veränderung	13.7	-4.4	-6.6	-7.4	-4.1	-15.4	0.9	-6.8
2003	7 371	43 614	65 151	78 548	33 588	23 190	18 231	269 711
%-Veränderung	-20.7	-6.1	-14.0	-3.2	-13.5	-7.9	12.4	-8.0
2004	5 715	44 711	64 113	78 331	33 136	22 245	19 205	267 476
%-Veränderung	-22.5%	+2.5%	-1.6%	-0.3%	-1.3%	-4.1%	+5.3%	-0.8%
*Hubraum in cm ³	bis 1000	1000-1500	1501-3000	über 3001	Total			
2005	11 800	53 200	166 850	23 280	259 426			
2006	15 200	55 610	170 641	25 103	269 421			
%-Veränderung	+28.8	+4.5	+2.3	+7.8	+3.9			
2007	16 800	59 379	175 650	29 110	284 674			
%-Veränderung	10.5	6.8	2.9	16.0	5.7			

Quelle: Handelszeitung

*) nicht direkt vergleichbar wegen Änderung der Hubraumklassen



Castrol SLX Professional C1 5W-30

Castrol SLX Professional C1 basiert auf der revolutionären, von Castrol entwickelten «Clean Performance Technologie™». Es hält den Motor und das Abgassystem sauber und reduziert somit schädliche Emissionen in der Umwelt. Castrol SLX Professional C1 entspricht ebenfalls der lowSAPS Technologie (geringe Gehalte an Sulfatasche, Phosphor und Schwefel verglichen mit herkömmlichen Motorenölen). Castrol SLX Professional C1 ist ein massgeschneidertes Produkt für Benzin- und Dieselmotoren, inkl. solchen mit Partikelfiltern, welche ein Motorenöl gemäss den untenstehenden Spezifikationen vorschreiben.

SAE 5W-30
ACEA A1 / B1 / A5 / B5 / C1

Einfuhr von Personenwagen nach Produktionsländern

	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997
Deutschland	114 606	108 214	106 555	111 936	116 201	135 520	146 435	141 570	141 696	131 672	115 764
Japan	63 718	61 444	57 871	58 169	55 612	55 182	58 956	63 772	50 968	49 359	48 853
Frankreich	39 442	38 741	40 293	42 455	45 040	45 698	47 340	45 592	43 116	41 110	40 272
Italien	16 962	15 231	12 845	14 420	14 203	16 446	18 959	21 039	19 241	19 268	18 251
Südkorea	13 249	14 196	14 840	13 683	13 040	12 864	11 053	10 905	9 100	7 664	5 609
Schweden	9 785	8 707	8 546	8 823	9 048	8 477	10 354	10 020	10 381	10 348	8 348
Spanien	6 128	5 532	5 258	4 862	5 052	5 014	6 050	5 540	6 331	6 026	5 907
Tschech. Rep.	8 990	7 389	5 858	4 141	4 463	4 722	4 209	2 803	2 069	1 348	1 259
USA	3 854	3 624	2 686	2 913	3 592	4 520	6 452	7 130	10 874	10 423	10 454
Grossbritannien	6 988	5 478	2 664	6 363	3 185	4 380	4 610	5 386	15 778	14 089	10 838
GUS	35	51	90	127	133	59	86	67	44	69	63
Übrige Länder	917	814	1 920	186	98	117	64	658	5 078	3 772	4 964
Total	284 674	269 421	259 426	267 892	269 711	293 034	314 580	314 482	314 685	295 165	270 625

Quelle: Handelszeitung/Oberzolldirektion

PW-Bestand nach Produktionsländern

Produktionsland	Bestand		
	2007	2006	2005
Gesamtbestand	3 955 787	3 900 014	3 861 442
Deutschland			
VW	507 161	500 010	492 848
Opel	412 393	406 579	492 848
Ford	218 307	215 229	215 528
Audi	215 183	212 149	201 708
Mercedes-Benz	194 957	192 208	185 002
BMW	178 395	175 880	169 529
Smart	34 705	34 216	33 951
Porsche	23 044	22 719	21 175
Frankreich			
Renault	234 759	231 449	228 880
Peugeot	205 096	202 204	201 444
Citroën	112 519	110 933	106 537
Grossbritannien			
Land Rover	18 165	17 909	17 185
Mini	17 073	16 832	15 096
Jaguar	16 901	16 663	16 273
Rover	11 327	11 167	12 108
Bentley	1 407	1 387	1 015
Rolls-Royce	1 090	1 075	1 008
Italien			
Fiat	142 586	140 576	140 718
Alfa-Romeo	58 187	57 367	56 364
Lancia	22 951	22 627	23 630
Ferrari	4 833	4 765	4 528
Maserati	2 097	2 067	1 826
Schweden			
Volvo	97 196	95 826	93 050
Saab	29 144	28 733	28 234
Spanien			
Seat	57 330	56 522	52 905
Tschechien			
Skoda	36 677	36 160	29 118
Japan			
Toyota	281 679	277 708	275 456
Subaru	131 549	129 694	127 303
Nissan	110 119	108 566	109 194
Mazda	108 981	107 444	108 357
Mitsubishi	106 377	104 877	106 946
Honda	97 294	95 922	93 186
Suzuki	42 827	42 223	38 749
Daihatsu	17 537	17 290	16 305
Lexus	7 269	7 167	6 388
Korea			
Hyundai	67 124	66 178	61 497
Kia	22 996	22 672	17 803
Chevrolet/Daewoo	21 383	21 082	19 276
USA			
Chrysler/Jeep/Dodge	65 178	64 259	65 979
General Motors	26 760	26 310	28 380

Personenwagenbestände der wichtigsten Marken

Rang	2007	2006	2005	Marke	Bestand			
					2007	2006	2005	2004
1	1	1	1	VW	507 161	500 010	492 848	484 534
2	2	2	2	Opel	412 393	406 579	492 848	420 504
3	3	3	3	Toyota	281 679	277 708	275 456	274 466
4	4	4	4	Renault	234 759	231 449	228 880	224 355
5	5	5	5	Ford	218 307	215 229	215 528	220 414
6	6	6	6	Audi	215 183	212 149	201 708	196 964
7	7	7	7	Peugeot	205 096	202 204	201 444	196 059
8	8	8	8	Mercedes-Benz	194 957	192 208	185 002	179 277
9	9	9	9	BMW	178 395	175 880	169 529	164 608
10	10	10	10	Fiat	142 586	140 576	140 718	142 222
11	11	11	11	Subaru	131 549	129 694	127 303	124 672
12	12	15	15	Citroën	112 519	110 933	106 537	100 620
13	13	12	12	Nissan	110 119	108 566	109 194	111 619
14	14	13	13	Mazda	108 981	107 444	108 357	107 818
15	15	14	14	Mitsubishi	106 377	104 877	106 946	109 670
16	16	16	16	Honda	97 294	95 922	93 186	89 589
17	17	17	17	Volvo	97 196	95 826	93 050	90 072
18	18	18	18	Hyundai	67 124	66 178	61 497	56 976
19	19	19	19	Alfa-Romeo	58 187	57 367	56 364	54 823
20	20	20	20	Seat	57 330	56 522	52 905	50 217
21	21	21	21	Suzuki	42 827	42 223	38 749	38 892
22	22	22	22	Chrysler	38 302	37 762	38 709	39 885
23	23	24	24	Skoda	36 677	36 160	29 118	24 347
24	24	23	23	Smart	34 705	34 216	33 951	29 320
25	25	25	25	Saab	29 144	28 733	28 234	27 538
26	26	26	26	Jeep	25 243	24 887	25 429	25 754
27	27	28	28	Porsche	23 044	22 719	21 175	20 049
28	28	30	30	Kia	22 996	22 672	17 803	14 076
29	29	27	27	Lancia	22 951	22 627	23 630	24 655
30	30	29	29	Chevrolet/Daewoo	21 383	21 082	19 276	16 581
31	31	31	31	Land Rover	18 165	17 909	17 185	16 589
32	32	32	32	Daihatsu	17 537	17 290	16 305	15 833
33	33	34	34	Mini	17 073	16 832	15 096	11 418
34	34	33	33	Jaguar	16 901	16 663	16 273	15 353
35	35	35	35	Chevrolet	12 870	12 689	13 227	13 705
36	36	36	36	Rover	11 327	11 167	12 108	12 704
37	37	37	37	Lexus	7 269	7 167	6 388	5 486
38	38	39	39	MG	6 335	6 246	6 290	6 155
39	39	40	40	Ferrari	4 833	4 765	4 528	4 449
40	40	41	41	Cadillac	3 997	3 941	3 659	3 689
41	41	38	38	Pontiac	3 794	3 741	6 292	6 937
42	42	42	42	Willys	2 945	2 903	2 862	2 869
43	43	43	43	Triumph	2 706	2 668	2 630	2 679
44	44	44	44	Buick	2 145	2 115	2 364	2 539
45	45	46	46	Maserati	2 097	2 067	1 826	1 649
46	46	45	45	Dodge	1 633	1 610	1 841	1 842
47	47	47	47	Bentley	1 407	1 387	1 015	1 006
48	48	48	48	Puch	1 095	1 080	1 216	1 236
49	49	49	49	Oldsmobile	1 090	1 075	1 205	1 337
50	50	50	50	Rolls-Royce	1 090	1 075	1 008	1 015

PW-Bestand nach Kantonen

Kanton	2007	Anteil %	2006	Anteil %
Aargau	321 731	8.1	316 298	8.1
Appenzell a.R	26 933	0.7	26 490	0.7
Appenzell i.R	7 635	0.2	7 421	0.2
Baselland	134 394	3.4	134 693	3.5
Baselstadt	64 700	1.6	64 810	1.7
Bern	481 257	12.2	478 508	12.3
Freiburg	142 995	3.6	140 577	3.6
Genf	221 251	5.6	222 710	5.7
Glarus	18 903	0.5	18 558	0.5
Graubünden	95 744	2.4	94 140	2.4
Jura	37 548	0.9	36 977	0.9
Luzern	175 335	4.4	171 365	4.4
Neuenburg	87 511	2.2	86 894	2.2
Nidwalden	22 280	0.6	21 810	0.6
Obwalden	17 725	0.4	17 297	0.4
Schaffhausen	38 957	1.0	38 219	1.0
Schwyz	79 809	2.0	76 528	2.0
Solothurn	134 991	3.4	133 213	3.4
St. Gallen	231 267	5.8	228 732	5.9
Tessin	198 713	5.0	195 471	5.0
Thurgau	131 559	3.3	129 898	3.3
Uri	16 332	0.4	16 138	0.4
Waadt	355 741	9.0	351 753	9.0
Wallis	174 007	4.4	170 635	4.4
Zug	63 392	1.6	61 928	1.6
Zürich	674 948	17.1	658 722	16.9
Schweiz	3 955 787	100.0	3 899 917	100.0

Quelle: Bundesamt für Statistik

PW-Motorisierung nach Kantonen

Kanton	PW-Bestand	Bevölkerung	Bestand/1000
Aargau	321 731	572 719	562
Appenzell a.R	26 933	52 280	515
Appenzell i.R	7 635	15 140	504
Baselland	134 394	265 829	506
Baselstadt	64 700	190 324	340
Bern	481 257	966 743	498
Freiburg	142 995	259 775	550
Genf	221 251	439 785	503
Glarus	18 903	38 001	497
Graubünden	95 744	191 441	500
Jura	37 548	68 027	552
Luzern	175 335	358 257	489
Neuenburg	87 511	169 407	517
Nidwalden	22 280	39 374	566
Obwalden	17 725	33 405	531
Schaffhausen	38 957	74 335	524
Schwyz	79 809	138 160	578
Solothurn	134 991	247 562	545
St. Gallen	231 267	463 020	499
Tessin	198 713	324 837	612
Thurgau	131 559	235 922	558
Uri	16 332	34 575	472
Waadt	355 741	671 432	530
Wallis	174 007	293 304	593
Zug	63 392	107 352	591
Zürich	674 948	1 306 603	517
Schweiz	3 955 787	7 557 609	523

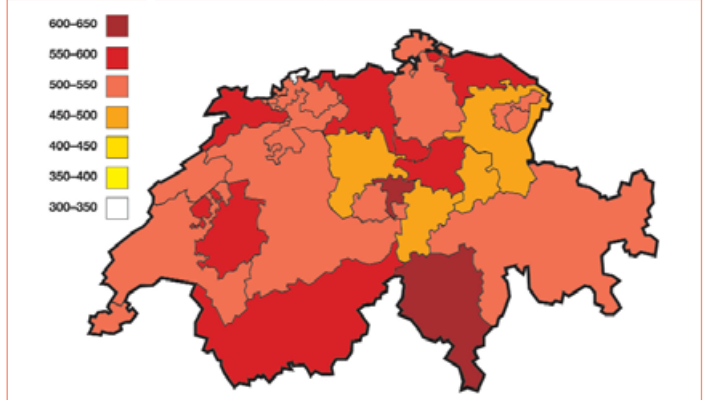
Quelle: EPOP/Bundesamt für Statistik

Motorisierungsgrad in der Schweiz

Jahr	/1000-Einwohner	PW	NzFz.	Autos
1970	221	22*	243	
1975	278	28*	306	
1980	353	50	403	
1985	402	58	461	
1988	417	67	484	
1989	434	72	506	
1990	443	76	519	
1991	448	77	525	
1992	451	77	528	
1993	449	76	525	
1994	453	73	526	
1995	459	74	533	
1996	462	74	536	
1997	469	74	543	
1998	477	75	551	
1999	485	75	560	
2000	493	76	569	
2001	501	76	577	
2002	508	77	585	
2003	510	77	588	
2004	518	78	597	
2005	519	79	598	
2006	523	80	606	
2007	527	81	608	

* Exklusive landwirtschaftliche Traktoren Quelle: strasseschweiz

Motorisierung nach Kantonen (pro 1000 Personen)



Castrol Magnatec Professional C3 5W-30

Castrol Magnatec Professional C3 5W-30 wurde für hochtourige Mehrventil-Motoren und die neuesten Diesel-Katalysatorsysteme massgeschneidert. Castrol Magnatec Professional C3 5W-30 kombiniert die Synthese-Technologie mit dem Prinzip der intelligenten Moleküle, die optimal an den Motorenteilen haften. Dadurch ergibt sich ein dauernder, aktiver Schutz, damit die Spitzenleistung des Motors länger erhalten bleibt.

- SAE 5W-30
- ACEA A3 / B3 / B4 / C3
- API SM / CF
- MB Freigabe 229.31
- VW 502 00 / 505 00



Die grössten Importeure

Importeur	2007	2006	2005	2004	2003	2002
Amag Gruppe						
Volkswagen	30937	30001	27671	29023	27557	32356
Audi	15988	14545	13654	14062	15842	17903
Seat	6128	5532	4979	4862	5052	5014
Skoda	8990	7389	5873	4141	4463	4722
Porsche	2159	1773	1713	1725	1571	1225
NF/Busse	2689	2488	2382	2334	2274	2671
Total	66891	61728	56272	56147	56759	63891
Marktanteil PW in %	22.6	22.2	20.6	20.0	20.2	20.9
Emil Frey AG						
Toyota	17153	17023	17191	16582	16507	17428
Subaru	8985	9449	9401	9672	8324	7225
Suzuki	6303	5212	3266			
KIA (inkl. NF)	4270	4335	5225	4046	2780	1633
Daihatsu	2972	2231	1512	1328	1347	918
Land Rover	2122	1456	1458	1336	1379	1721
Lexus	1221	1381	725	760	705	678
Jaguar	800	796	858	1184	1083	1476
Rover/MG		11	274	349	554	980
Toyota NF	1351	1253	1157	1288	1582	1635
Total	45177	43147	41067	36545	34261	33694
Marktanteil PW in %	15.4	15.3	15.2	13.0	12.1	12.2
Peugeot/Citroën (Suisse)						
Peugeot	14562	13330	13695	15028	16083	17388
Citroën	10604	10357	11365	10801	11720	9488
Citroën NF	2425	2282	2141	1945	1491	1258
Peugeot NF	1166	852	1110	990	970	782
Total	28757	26821	28311	28764	30264	28916
Marktanteil PW in %	8.8	8.8	9.5	9.6	10.3	9.2
Renault Nissan (Schweiz)						
Renault	14276	15054	16295	16626	17237	18822
Renault NF	3229	3094	2817	2434	2171	2501
Total Renault	17505	18148	19112	19060	19408	21323
Nissan	6625	7198	7396	6148	5799	5792
Nissan NF	1430	1441	1304	1116	834	742
Total Nissan	8055	8639	8700	7264	6633	6534
Total	25560	26832	27812	25921	25950	28023
Marktanteil PW in %	7.3	8.3	9.1	8.5	8.5	8.4
General Motors Suisse						
Opel	20500	19462	20235	23397	24874	29275
Opel NF	1718	1370	1147	1204	1242	1757
Saab	2202	2181	1783	2121	2341	2240
Total	24420	23013	23165	26722	28457	33272
Marktanteil PW in %	8	8.2	8.4	9.4	9.2	10.0
BMW Group (Schweiz)						
BMW	16582	14039	13477	14003	11704	13364
Mini	3520	2761	3022	3153	3245	3750
Total	20102	16800	16499	17156	14949	17114
Marktanteil PW in %	7.1	6.4	6.3	6.2	5.5	5.8
DaimlerChrysler Schweiz						
Mercedes-Benz	13441	13650	12673	12138	13188	16125
Smart	2537	2379	3232	4280	4493	5420
Mercedes NF	3833	4177	4353	4589	4301	7820
Total	19811	20206	20258	21007	21982	29365
Marktanteil PW in %	5.6	7.2	6.8	6.7	7.7	8.6
Fiat Auto Suisse						
Fiat	11165	9317	7050	7907	8364	10130
Alfa Romeo	4487	4518	3985	4780	4538	5103
Lancia	661	857	968	1180	862	746
Fiat NF	2185	1610	1564	1554	1509	1681
Total	18498	16302	13567	15421	15273	17660
Marktanteil PW in %	5.7	5.5	4.5	5.3	5.1	5.2
Ford Switzerland						
Ford	12169	12335	12794	13507	13686	16020
Ford NF	1767	1356	1331	1364	1265	1419
Total	13936	13691	14125	14871	14951	17439
Marktanteil PW in %	4.3	4.7	4.9	5.0	5.1	5.5
Honda Automobiles (Suisse)						
Honda	9054	8338	8617	8614	8546	7982
Marktanteil PW in %	3.2	3.1	3.3	3.2	3.2	2.7
Volvo Automobile (Schweiz)						
Volvo	7583	6526	6652	6702	6707	6237
Marktanteil PW in %	2.7	2.4	2.6	2.5	2.5	2.1
Hyundai Suisse SA						
Hyundai	4681	6179	7628	7030	7663	8564
Hyundai NF	345	593	602	637	559	479
Total	5026	6772	8230	7667	8222	9043
Marktanteil PW in %	1.6	2.3	2.9	2.6	2.8	2.9

Quellen: Handelszeitung/Importeure/Oberzolldirektion/auto-schweiz

Castrol SLX Professional Powerflow C3 0W-30

SLX Professional Powerflow C3 0W-30 ist ein sogenanntes Low SAPS Motorenöl. Vollsynthetische Grundöle kombiniert mit Additiven welche einen niedrigen Gehalt an Sulfatasche, Phosphor und Schwefel aufweisen, tragen dazu bei, die strengen Euro 4-Limiten zu erfüllen. Um diese Grenzwerte zu erfüllen und die Emissionen schädlicher Partikel weiter zu reduzieren, rüsten führende Motorenhersteller ihre Fahrzeuge mit Dieselpartikelfiltern aus.



Castrol SLX Professional Powerflow C3 in Clean Performance Technologie verlängert die Lebensdauer des Dieselpartikelfilters durch Reduktion dieser aschebildenden Partikel im Abgas. Die bewährte SAE 0W-30 Leichtlaufviskosität sichert ein schnelles Durchlösen des Motors nach dem Kaltstart und ermöglicht zusätzliches Treibstoffeinsparpotential.

SAE	0W-30
ACEA	A3 / B3 / B4
API	SM / CF
BMW	Longlife-04
MB	Freigabe 229.51
VW	502 00 / 503 01 / 505 00

Castrol SLX Powerflow LongLife III 5W-30

Castrol hat im Rahmen einer engen partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit der VW-Gruppe ein neues, treibstoffsparendes Leichtlaufmotorenöl basierend auf der Clean Performance Technologie entwickelt. Castrol Professional Powerflow LongLife III ist eine LowSAPS-Formulierung mit geringem Gehalt von Sulfatasche, Phosphor und Schwefel verglichen mit herkömmlichen Motorenölen. Es kann in allen Benzin- und Dieselmotoren, speziell in solchen mit Partikelfiltern eingesetzt werden.



Castrol Professional Powerflow LongLife III übertrifft alle bisherigen VW-Normen und kann deshalb in allen VW und Audi LongLife-Fahrzeugen; als auch rückwärtskompatibel in älteren Fahrzeugen mit starrem Wechselintervall (Ausnahme R5 Diesel und V10 TDI: Castrol SLX Professional VW Longlife II) eingesetzt werden.

SAE	5W-30
ACEA	A3 / B3 / B4
VW	504 00 / 507 00

Die Leichten im Plus und weniger Schwere



Bild: Mercedes-Benz

Die Verkäufe leichter und schwerer Lastwagen entwickelten sich unterschiedlich. Die Lieferwagen und Transporter weisen ein Plus von 9 % auf, die Verkäufe schwerer Fahrzeuge reduzierten sich um 9 %.

von Kurt Bahn Müller

Gesamthaft betrachtet wurden letztes Jahr 28'154 Lastwagen neu in Verkehr gesetzt, das entspricht einem Plus von 5,6 Prozent. Die Immatrikulationen waren aber geprägt von einer unterschiedlichen Entwicklung. Während bei den Lieferwagen eine Zunahme von knapp 9 Prozent auf 23'875 Fahrzeuge zu verzeichnen war, mussten die schweren Einheiten ab 3,5 Tonnen Gesamtgewicht einen Rückgang von 5,6 Prozent auf insgesamt 4'279 Fahrzeuge in Kauf nehmen. Bei den Lieferwagen und Transportern bis 3,5 Tonnen Gesamtgewicht konnten beinahe alle Anbieter vom Aufwärtstrend profitieren. Renault konnte zum zweiten Mal die Poleposition in diesem Segment verteidigen. Volkswagen gelang es, den langjährigen Spitzenreiter Mercedes-Benz von Platz zwei

zu verdrängen. Unter den führenden Anbietern in dieser Klasse ist denn auch Mercedes-Benz der einzige Hersteller der letztes Jahr weniger verkaufte. Rückschläge mussten aber auch Peugeot (-6,6 %) und Hyundai (-42 %) hinnehmen. Gründe für diese Rückgänge sind einmal Modellwechsel aber auch Lieferprobleme bei einzelnen Modellen. Interessant ist, dass 2007 die Nachfrage nach Lieferwagen im Bereich 3,45 bis 3,5 Tonnen Gesamtgewicht wieder stärker zugenommen hat als in den Jahren 2006, 2005 und 2004. Dies deutet daraufhin, dass erneut Fahrzeuge geordert wurden, welche bei voller Ausnutzung bis zu 7 Tonnen transportieren können und nicht dem Nachtfahrverbot unterliegen. In diesem Zusammenhang ist erwähnenswert, dass letztes Jahr auch das Segment der

Stadtlieferwagen ein Wachstum aufweist. Viele dieser multifunktionell nutzbaren Fahrzeuge für Beruf und Freizeit, sind allerdings in der Personenwagenstatistik und nur wenige in der Nutzfahrzeugstatistik erfasst. Die Zahl der Stadtlieferwagen hat 2007 um 5,4 Prozent auf insgesamt 3'970 Fahrzeuge zugenommen.

Lange Lieferfristen

Etwas anders entwickelten sich die Verkäufe mittelschwerer und schwerer Fahrzeuge. Hier weisen mit Ausnahme der Kategorie ab 32 Tonnen Gesamtgewicht alle übrigen Klassen rückläufige Absatzzahlen aus. Einzig Iveco und Volvo konnten zulegen, alle übrigen Marken mussten letztes Jahr Einbußen in

Fortsetzung Seite 24

Nutzfahrzeug-Importfirmen in der Schweiz

	Umsatz in Mio Fr.			Verkaufte Fahrzeuge			Beschäftigte		Anzahl Händler	
	2007	2006	± %	2007	2006	± %	2007	2006	2007	2006
DaimlerChrysler Schweiz	1) 360,0	351.0	2.7	5 188	5 080	2.1	45	45	54	54
Scania Schweiz AG	221.0	213.0	3.8	725	655	10.7	351	336	28	27
MAN Nutzfahrzeuge (Schweiz)	1) 220.0	200.0	10.0	897	867	3.5	115	118	31	31
Iveco (Schweiz) AG	202.0	175.6	15.0	2 563	2 220	15.5	160	153	33	31
VolvoTrucks (Schweiz) AG	164.0	121.0	35.5	760	1 002	-24.0	190	180	16	16
EvoBus (Schweiz) AG	1) 108,0	115.0	-6.0	125	198	-36.9	93	93		2)
Renault Trucks (Schweiz) AG	86.3	57.0	51.4	1 112	852	30.5	25	26	37	36
DAF Trucks (Schweiz) AG 1)	1) 85,0	75.0	13.3	309	240	28.8	4	4	22	21
VDL Bova (Suisse) GmbH		3)								

1) Schätzung Handelszeitung 2) Direktverkauf ohne Händler 3) Keine Antwort erhalten

Entwicklung des PW- und Nutzfahrzeug-Bestandes

Jahr	Fahrzeugart		Sachen-Transp.	Land-wirtschaft	Industrie-Fahrz.
	Personen-wagen	Personen-Transp.			
1975	1 794 255	9 758	139 413	87 615	
1980	2 246 752	11 087	169 402	137 685	
1985	2 617 164	10 771	200 537	175 161	
1990	2 985 399	31 293	252 136	162 939	45 920
1991	3 057 800	33 626	257 646	165 576	46 938
1992	3 091 230	34 738	256 611	169 280	47 281
1993	3 109 524	35 305	253 461	171 417	47 229
1994	3 165 043	36 086	256 285	172 303	47 373
1995	3 229 169	36 967	262 352	174 026	47 693
1996	3 268 073	37 662	263 019	174 247	47 622
1997	3 323 421	38 508	264 199	175 689	47 743
1998	3 383 273	39 012	267 380	176 712	47 754
1999	3 467 275	39 692	273 954	177 148	48 265
2000	3 545 247	40 260	278 518	177 963	48 949
2001	3 596 713	41 342	285 246	179 321	49 549
2002	3 700 951	42 401	290 142	180 063	50 227
2003	3 753 890	43 629	292 329	180 295	50 795
2004	3 811 351	44 786	298 193	180 899	50 957
2005	3 861 442	45 785	307 264	182 093	51 680
2006	3 900 014	46 445	314 020	185 450	53 437
2007	3 955 787	48 026	324 153	184 062	55 149

Quelle: StrasseSchweiz/FRS

Nutzfahrzeug-Verkäufe aller Gewichtsklassen

Rang	Marke		2007	2006	± %	2005
	2007	2006				
1	1	Mercedes	3 833	4 177	-8.2	4 353
2	2	Renault	3 229	3 094	4.4	2 817
3	3	VW	2 689	2 488	8.1	2 382
4	4	Citroën	2 425	2 060	17.7	2 141
5	5	Iveco	2 344	2 043	14.7	2 077
6	6	Fiat	2 185	1 610	35.7	1 564
7	9	Ford	1 767	1 356	30.3	1 331
8	8	Opel	1 718	1 370	25.4	1 147
9	7	Nissan	1 430	1 441	-0.8	1 304
10	10	Toyota	1 351	1 253	7.8	1 157
11	11	Peugeot	1 166	1 249	-6.6	1 110
12	15	Volvo	683	573	19.2	208
13	12	MAN	584	869	-32.8	668
14	13	Scania	574	624	-8.0	575
15	14	Hyundai	345	593	-41.8	602
16	19	Mazda	238	224	6.3	223
17	18	Mitsubishi	226	230	-1.7	154
18	17	DAF	213	241	-11.6	130
19	16	Kia	187	344	-45.6	373
20	20	Fuso	159	145	9.7	
21	21	Land Rover	35	48	-27.1	
22	22	Suzuki	1	4	-75.0	103
		Übrige	772	635		
		Gesamttotal	28 154	26 671	5.6	24 419

Quelle: ASTRA/mofjs, auto-schweiz

Verkaufte Nutzfahrzeuge nach Gewichtsklassen

Gewicht kg	2007	2006	± %
bis 2225	4 704	4 496	4.6
2226 - 2600	378	976	-61.3
2601 - 3450	11 278	9 826	14.8
3451 - 3500	7 515	6 659	12.9
Total Leichte	23 875	21 957	8.7
3500 - 12000	582	679	-14.3
12001 - 18000	2 070	2 282	-9.3
18001 - 26000	789	912	-13.5
26100 - 32000	674	710	-5.1
über 32001	164	131	25.2
Total Schwere	4 279	4 714	-9.2
Gesamttotal	28 154	26 671	5.6

Quelle: ASTRA/mofjs, auto-schweiz

Castrol Elixion LowSAPS 5W-30

Castrol Elixion lowSAPS 5W-30 ist ein treibstoffsparendes Motorenöl für modernste Nutzfahrzeug-Dieselmotoren. Maximale Ölwechselintervalle, exzellenter Verschleisschutz und reduzierte Abgasemissionen.

SAE 5W-30
ACEA E6 / E7
MB Freigabe 228.51
MAN M3477
RVI RLD-2
Volvo VDS-3



Die Leichten: In Verkehr gesetzte Nutzfahrzeuge bis 3,5 t Gesamtgewicht

Rang	2007	2006	± %	2005		
2007	2006	Marke	2007	2006	± %	2005
1	1	Renault	2947	2798	5.3	2464
2	3	VW	2677	2486	7.7	2382
3	2	Mercedes	2595	2716	-4.5	3260
4	4	Citroën	2423	2060	17.6	2141
5	5	Fiat	2185	1610	35.7	1564
6	6	Iveco	1857	1601	16.0	1571
7	9	Ford	1767	1356	30.3	1331
8	8	Opel	1718	1370	25.4	1147
9	7	Nissan	1429	1436	-0.5	1304
10	10	Toyota	1351	1253	7.8	1158
11	11	Peugeot	1166	1249	-6.6	1110
12	12	Hyundai	345	593	-41.8	602
13	15	Mazda	238	224	6.3	223
14	14	Mitsubishi	226	230	-1.7	154
15	13	Kia	187	344	-45.6	373
16	16	Fuso	128	97	32.0	
17	17	Land Rover	35	48	-27.1	
18	18	Suzuki	1	4	-75.0	103
		Übrige	600	482	24.5	
		Total	23 875	21 957	8.7	20 886



Quelle: ASTRA/mofis, auto-schweiz

Die Schweren: Verkäufe ab 3,5 t Gesamtgewicht

Marke	2007	2006	±%	Marktanteile %
				2007 2006
Mercedes	1238	1461	-15.3	28.9 31.0
Volvo	683	573	19.2	16.0 11.1
MAN	584	869	-32.8	13.6 16.8
Scania	574	624	-8.0	13.4 12.1
Iveco	487	442	10.2	11.4 8.5
Renault	282	296	-4.7	6.6 5.7
DAF	213	241	-11.6	5.0 4.7
Mitsubishi Fuso	31	48	-35.4	0.7 0.9
Citroën	2			
Nissan	1	5	-80.0	
Total	4 279	4 714	-9.2	



Quelle: ASTRA/mofis, auto-schweiz

Verkäufe von Linienbussen und Reisebussen

Marke	2007	2006	±%	2005
MAN	105	95	10.5	84
Neoplan	31	24	29.2	32
NeoMAN total	136	119	14.3	116
Mercedes-Benz	91	135	-32.6	114
Setra	34	63	-46.0	49
EvoBus total	125	198	-36.9	163
Volvo	92	66	39.4	48
Bova	33	30	10.0	35
Solaris	12	17	-29.4	13
Irisbus/Iveco	7	6	16.7	4
Van Hool/EOS	6	15	-60.0	11
Scania	3	9	-66.7	16
Temsa	3	8	-62.5	5
Renault		1		
Übrige	15	6	150.0	2
Total	432	475	-9.1	413



Quelle: ASTRA/mofis, auto-schweiz

Fortsetzung von Seite 22

Kauf nehmen. Hört man sich bei den Anbietern schwerer Nutzfahrzeuge um, hört man allerdings kaum ernsthafte Klagen. Fast alle Importeure in diesem Segment weisen auf einen wichtigen Grund hin, warum 2007 weniger schwere Fahrzeuge abzusetzen waren. Die deutlich länger gewordenen Lieferfristen. Etliche Importeure und ihre Händler haben wohl zahlreiche Bestellungen in ihren Büchern, doch erst bei der Inverkehrsetzung wirkt sich dies in der Verkaufstatistik aus. Vor allem die stark gestiegene Nachfrage nach Lastwagen aus den osteuropäischen Ländern hat dazu geführt, dass in Westeuropa weniger Einheiten ausgeliefert werden konnten. Jürg Hörzer, Managing Director von Volvo Trucks Schweiz dazu: «Russland importiert inzwischen sogar Volvo-Lastwagen aus dem sich eher schwach entwickelnden USA-Markt.»

Das Absatzvolumen von 4'279 Fahrzeugen in der schweren Klasse liegt allerdings deutlich höher als dasjenige der vergangenen fünf Jahre, insofern können die Importeure und ihre Händler recht zufrieden sein. Zudem rechnen alle Importeure im laufenden Jahr mit einem erneuten Anstieg der Neufahrzeugverkäufe. Aufschlussreich wird dabei sein, wie sich die zum Teil vorgezogenen Käufe beziehungsweise Bestellungen von Euro-4 und Euro-5 Fahrzeugen im Jahr 2007 auf die Verkaufsstatistik 2008 auswirken werden. In der Branche herrscht also weiterhin Optimismus bezüglich der Konjunktorentwicklung. Zudem darf nicht vergessen werden, dass das Nutzfahrzeug nach wie vor das dominierende Transportmittel in der täglichen Güterversorgung darstellt. Dies wird sich auch in Zukunft nicht ändern.

Castrol Tecton Global 15W-40

Castrol Tecton Global ist ein 15W-40 Dieselmotorenöl für den gemischten Fuhrpark mit Fahrzeugen verschiedener Hersteller. Das Produkt garantiert einen exzellenten Schutz für moderne Motoren mit Euro 3- und Euro 4-Technologie, aber auch für amerikanische und japanische Fahrzeuge.

- SAE 15W-40
- ACEA E3 / E5 / E7
- API CI-4 / CF
- MAN 3275
- Volvo VDS-3
- RVI RLD, RLD-2
- Caterpillar ECF-2
- Mack EO-M Plus
- Global DHD-1
- Cummins CES 20071, 72, 76, 77, 78
- MB Freigabe 228.3
- Entspricht DAF Anforderungen



Die Mittelschweren: Nutzfahrzeugverkäufe von 3,5 – 12 t Gesamtgewicht

Rang		Marke	2007	2006	± %
2007	2006				
1	2	Iveco	157	140	12.1
2	1	Mercedes	111	183	-39.3
3	3	Renault	47	109	-56.9
4	5	MAN	39	46	-15.2
5	4	Fuso	31	48	-35.4
6	8	Volvo	27	4	575.0
7	9	VW	12	2	500.0
8	6	DAF	5	8	-37.5
9	10	Citroën	2		
10	7	Nissan	1	5	-80.0
		Übrige	150	134	
		Total	582	679	-14.3



Quelle: ASTRA/mofis, auto-schweiz

Die Schweren: Nutzfahrzeugverkäufe von 12,1 – 18 t Gesamtgewicht

Rang		Marke	2007	2006	± %
2007	2006				
1	1	Mercedes	581	671	-13.4
2	2	Volvo	440	426	3.3
3	3	MAN	277	381	-27.3
4	4	Scania	260	283	-8.1
5	6	Iveco	192	184	4.3
6	5	Renault	161	148	8.8
7	7	DAF	152	184	-17.4
		Übrige	7	5	40.0
		Total	2070	2282	-9.3



Quelle: ASTRA/mofis, auto-schweiz

Nutzfahrzeugverkäufe von 18,1 – 26 t Gesamtgewicht

Rang		Marke	2007	2006	± %
2007	2006				
1	1	Mercedes	214	288	-25.7
2	3	Scania	164	173	-5.2
3	2	MAN	139	220	-36.8
4	4	Volvo	125	93	34.4
5	5	Iveco	76	82	-7.3
6	7	Renault	36	21	71.4
7	6	DAF	33	34	-2.9
		Übrige	2	1	
		Total	789	912	-13.5



Quelle: ASTRA/mofis, auto-schweiz

Nutzfahrzeugverkäufe über 26 t Gesamtgewicht

Rang		Marke	2007	2006	± %
2007	2006				
1	1	Mercedes	332	319	4.1
2	3	Scania	150	168	-10.7
3	2	MAN	129	222	-41.9
4	4	Volvo	91	50	82.0
5	5	Iveco	62	36	72.2
6	6	Renault	38	18	111.1
7	7	DAF	23	15	53.3
		Übrige	13	13	
		Total	838	841	-0.4



Quelle: ASTRA/mofis, auto-schweiz

Mehrverkauf dank LSVA erwartet

Eine stimulierende Wirkung auf die Nutzfahrzeugverkäufe dürfte auch die Umstufung der Euro-3 Fahrzeuge in die mittlere LSVA-Kategorie bewirken. Die Branche geht davon aus, dass zahlreiche Euro-3-Fahrzeuge in den kommenden zwei Jahren gegen Euro4/5-Modelle eingetauscht werden. Ein Grund zum Pessimismus herrscht derzeit also kaum, trotzdem muss sich die Nutzfahrzeugbranche auf längere Sicht betrachtet auch wieder mit einer Marktberuhigung oder gar rückläufigen Absatzzahlen rechnen.

Castrol Enduron LowSAPS 10W-40

Castrol Enduron LowSAPS 10W-40 orientiert sich speziell an den strengen Anforderungen der neuesten Generation von Euro 4-Motoren für die ein Schmierstoff mit drastisch reduziertem Gehalt an Sulfatasche, Phosphor und Schwefel (LowSAPS) vorgeschrieben ist, um einen sicheren Betrieb zu gewährleisten. Die Auslegung der Formulierung ermöglicht eine maximale Reduzierung der Abgasemissionen zur Einhaltung der Euro 4-Grenzwerte. Die Synthesetechnologie erlaubt zudem die Ausnutzung der von den Motorenherstellern gesetzten maximalen Ölwechselintervalle.



SAE 10W-40
 ACEA E4 / E6 / E7
 MB Freigabe 228.5 / 228.51
 MAN M 3477 / M 3277 für CRT (TM)
 RVI RXD / RLD-2
 Volvo VDS-3
 DAF verlängerte Ölwechselintervalle

Castrol Enduron New Technology 10W-40

Castrol Enduron New Technology SAE 10W-40 ist ein auf Castrol Synthese-Technologie basierendes Hochleistungs-Dieselmotorenöl für den Einsatz in Euro 4-Aggregaten mit dem Anforderungsprofil ACEA E7. Castrol Enduron New Technology bietet deutlich verlängerte Ölwechselintervalle bei gleichzeitig verlängerter Lebensdauer der Motoren und ist von der Mehrzahl aller OEM in Europa zugelassen.



SAE 10W-40
 ACEA E4 / E5 / E7
 API CF
 MB Freigabe 228.5
 MAN 3277
 Volvo VDS-3
 Renault RVI RXD
 DAF verlängerte Ölwechselintervalle



Hohe Erwartungen ans 2008

Das vergangene Jahr bereitete der Branche wenig Freude, obwohl einige interessante Aufträge vergeben wurden. Diese werden jedoch den Absatz im laufenden Jahr deutlich beflügeln.

von Kurt Bahn Müller

Das Jahr 2007 möglichst rasch vergessen und auf die Zukunft hoffen, so etwa kann man die Stimmung in der Schweizer Busbranche umschreiben. In der Tat, das vergangene Jahr war ein unerfreuliches Jahr, mit einem Rückgang der Neufahrzeugverkäufe um rund 10 Prozent. 314 Linienbusse und 118 Reisebuse wurden 2007 neu in Verkehr

gesetzt. Die Branche ist eine Berg- und Talfahrt der Immatrikulationen zwar gewohnt, doch mit einem Rückgang von rund 10 Prozent rechnete man nicht unbedingt. Allerdings war das Jahr 2006 mit total 475 verkauften Bussen ein sehr gutes Jahr, umso grösser fällt natürlich der Rückgang im vergangenen Jahr ins Gewicht. Ein weiteres

Merkmal ist auch, dass in 2007 beide Märkte – also die Linienbusse und die Reisebuse – fast gleich vom Rückgang betroffen waren. Bei den Linienbussen ist der Rückgang einmal darauf zurück zu führen, dass nur gerade eine grössere Ausschreibung eines städtischen Verkehrsbetriebes zur Auslieferung in 2007 kam, nämlich diejenige der Verkehrsbetriebe St. Gallen und Regio Gossau über insgesamt 39 Fahrzeuge. Nicht alle Marken verzeichneten bei den Linienbussen Rückgänge, so konnte etwa MAN/Neoplan seine Auslieferungen um 8 Prozent steigern. Darin sind allerdings auch noch Fahrzeuge von Bestellungen aus dem Jahr 2006 enthalten, die erst 2007 zur Auslieferung gelangten. Dasselbe gilt für Volvo welche ihre Verkäufe durch Auslieferungen an die Städte Bern und Freiburg steigern konnten.

Verkäufe von Linienbussen

Marke	2007	2006	±%	2005
Neoplan	24	22	9.1	23
MAN	95	88	8.0	72
NeoMAN total	119	110	8.2	95
Mercedes-Benz	70	110	-36.4	94
Setra	6	35	-82.9	32
EvoBus total	76	145	-47.6	126
Volvo	83	43	93.0	25
Solaris	12	17	-29.4	13
Irisbus/Iveco	5	2	150.0	3
Van Hool/EOS	4	12	-66.7	5
Scania	1	8	-87.5	16
Bova		1		
Übrige	14	6	133.3	16
Total	314	344	-8.7	286

Quelle: ASTRA/mofis, auto-schweiz



200 Linienbusse im 2008

Im laufenden Jahr dürften sich die Zulassungszahlen bei den Linienbussen wieder deutlich nach oben bewegen. So etwa gelangen in den Städten Genf (113 Fahrzeuge), Basel (34), Lugano (20) und Zürich (34) insgesamt rund 200 neue Linienbusse zur Auslieferung. Besonders stolz ist man natürlich bei EvoBus (Schweiz) AG, welche die vier erwähnten Aufträge herein holen konnte. Zu den regelmässigen Bestellern von Linienbussen zählt aber auch insbesondere der grösste Linienbusbetreiber der Schweiz: Postautobetrieb der Schweizerischen Post. Bei den Reisebussen resultierte letztes Jahr ebenfalls ein Minus bei den Neuzulassungen und zwar von rund 10 Prozent auf total 118 Fahrzeuge. Während EvoBus einen Rückgang hinnehmen musste, konnte sich Neoplan vom Tiefpunkt des Jahres 2006 – damals wurden nur gerade 9 Busse verkauft – wieder erholen. Aber auch die übrigen Marken verzeichneten letztes Jahr zum Teil deutliche Rückgänge, allerdings bei eher geringen Stückzahlen. Mit 49 verkauften Bussen konnte allerdings EvoBus seine Marktführerschaft um einen Prozentpunkt auf 41,5 Prozent erhöhen. Das Unternehmen schloss auch die grösste Reisebus-Ausschreibung in der Schweiz, nämlich diejenige der Lathion/Zerublen-Gruppe über 20 moderne Reisebusse zu seinen Gunsten ab. Geliefert werden insgesamt 18 Mercedes-Benz Tourisimo-Busse und zwei Setra Doppelstockbusse.

Verkäufe von Reisebussen ab 8 t Gesamtgewicht

Marke	2007	2006	±%	2005
Mercedes-Benz	21	25	-16.0	20
Setra	28	28	0.0	17
EvoBus total	49	53	-7.5	37
Bova	33	29	13.8	35
MAN	10	7	42.9	12
Neoplan	7	2	250.0	9
NeoMAN total	17	9	88.9	21
Volvo	9	23	-60.9	23
Tamsa	3	8	-62.5	4
Irisbus/Iveco	2	4	-50.0	1
Van Hool/EOS	2	3	-33.3	6
Renault		1		
Scania	2	1	100.0	
Übrige		1		4
Total	118	131	-9.9	127

Quelle: ASTRA/mofis, auto-schweiz





VIEL MEHR ALS EIN MOTORRAD. ES IST MEINE IDENTITÄT UND VERDIEN T DAS BESTE.



Motorrad fahren steht für Freiheit, Identität, Leidenschaft und eine ganz besondere Art, das Leben zu leben – und dafür wird nicht einfach nur irgendein Öl gebraucht. Dank der Kombination einer Technologie, die bei Rennmotorrädern für eine verbesserte Beschleunigung eingesetzt wird, und der Trizone Technology™ schützt Castrol Power 1 Racing zuverlässig die kritischen Bereiche von Viertakt-Motorrädern: Motor, Getriebe und Kupplung.

TRIZONE
TECHNOLOGY

Wenn Ihr Motorrad Ihr Leben ist, brauchen Sie ein Öl, das das Beste aus ihm herausholt.

Castrol (Switzerland) AG
Baarerstrasse 139
6302 Zug
Tel. 058 456 93 33
castrol.switzerland@castrol.com
www.castrol.ch

IT'S MORE THAN JUST OIL.
IT'S LIQUID ENGINEERING.



Guter Verkauf von grossem Hubraum



Bild: Yamaha

Von den total 22'744 neu in Verkehr gesetzten Motorrädern entfallen rund 80 Prozent auf die hubraumgrössten Kategorien. Eine ähnliche Entwicklung ist auch bei Rollern festzustellen.

von Kurt Bahn Müller

Die Schweiz gehört ohne Zweifel zu jenen Ländern, in denen sich «angefressene» aber auch gelegentliche Motorradfahrer und sicher auch Motorradfahrerinnen äusserst wohl fühlen. Dazu gehören ein ausgebautenes Strassennetz, gut befahrbare Passstrassen im Sommer, aber auch attraktive Orte als Zieldestinationen sowie ein dichtes Gastronomie- und Tankstellennetz. Dies belegen auch die Zahlen, der in

der Schweiz verkauften und in Betrieb stehenden Motorräder und Roller. 1990 waren auf Schweizer Strassen rund 287'000 Motorräder und über 12'000 Roller unterwegs. Heute sind es 373'000 Motorräder und über 245'000 Roller. Eine unglaubliche Entwicklung. 2007 wurden in der Schweiz insgesamt 46'285 motorisierte Zweiräder neu in Verkehr gesetzt. Dies entspricht einer Zunahme von 4,6 % gegenüber dem Jahr 2006.

Dabei waren aus der mit über 1'000 Modellen extrem breiten Motorrad- und Roller-Fahrzeugpalette vor allem hubraumstarke Motorräder ab 750 cm³ und Roller mit 125 bis 500 cm³ am meisten gefragt. Total wurden 22'744 neue Motorräder (+2,9 %) und 23'310 (6,1 %) neue Roller in Verkehr gesetzt. Der Gesamtbestand an Motorrädern und Rollern erreichte Ende 2007 in der Schweiz 618'278 Fahrzeu-

ge, mit steigender Tendenz für die kommenden Jahre.

Grosse Roller speziell beliebt

Die Nachfrage nach den wendigen, anspruchslosen und auch unterhaltsgünstigen 125er Rollern stieg letztes Jahr von 8'796 auf 9'679 Einheiten oder um ganze 10 %. Falls Wetter und wirtschaftliches Umfeld weiter mitspielen, dürfte die magische Limite von 10'000 Einheiten im laufenden Jahr wohl überschritten werden. Auch die Verkaufszahlen der 250er und 500er Roller-Kategorie lassen aufhorchen. 2'496 und 1'513 Neuzulassungen bedeuten Zuwachsraten von 22 % bzw. 56 % und belegen den starken Trend zu komfortablen, langstreckentauglichen Grossrollern mit motorradähnlichen Fahrleistungen und Automatikgetrieben. Der Trend zu eher hubraumgrösseren Motorrädern hat sich nach Angaben der Schweizerischen Fachstelle für Zweiradfragen (SFZ) auch 2007 fortgesetzt. Mehr als 18'000 der 22'744 neu immatrikulierten Motorräder entfallen auf

Rangliste der Quadhersteller

Rang		Marke	Verkäufe		Änderung ± %
2007	2006		2007	2006	
1	1	Yamaha	295	360	-18.1
2	3	SMC	87	121	-28.1
3	4	Kymco	87	107	-18.7
4	6	Arctic Cat	79	84	-6.0
5	2	Bombardier	76	217	-65.0
6	5	Kawasaki	66	89	-25.8
7	7	Aixam	47	53	-11.3
8		Hyosung	25		
9	8	Sym/Sanyang	23	22	4.5

Quelle: Fachstelle für Zweiradfragen

Unverändert beliebte Oldtimer in der Schweiz



Die Anzahl der für den Strassenverkehr zugelassener Oldtimer nimmt stetig ab. Rund 30'000 Oldtimer sind zeitweise – wohl meist bei schönem Wetter – auf den Schweizer Strassen unterwegs. Fast so viele wie vor Jahresfrist. Als Oldtimer werden nur Marken aufgeführt, die keine Fahrzeuge mehr produzieren.

Marke	Herkunft	Bestand
AC-Cobra	USA	23
Adler	D	23
Alvis	GB	80
Alpine	F	214
AMC	USA	92
Armstrong-Siddeley	GB	20
Auburn	USA	14
Audi-Porsche	D	440
Austin	GB	1 118
Autobianchi	I	96
Bertone	I	192
Bitter	D	23
Borgward	D	46
Bristol	GB	12
Bugatti	I	81
Buick	USA	1 992
Chrysler-Simca	F	67
DAF	NL	24
Datsun	J	394
De Dion-Bouton	F	15
De Lorean	GB	14
De Soto	USA	25
De Tomaso	I	75
Delage	F	22
Delahaye	F	19
DKW	D	227
Dodge	USA	2 020

Marke	Herkunft	Bestand
Enzmann	CH	6
Facel-Vega	F	12
Fiat-Abarth	I	3
Glas	D	25
GMC	USA	360
Hillmann	GB	29
Hispano-Suiza	E	11
Horch	D	5
Hotchkiss	GB/F	34
Hudson	USA	14
Humber	GB	20
Innocenti	I	130
International	USA	64
ISO-Rivolta	I	14
Jensen	GB	36
Kaiser	USA	1 470
Lagonda	GB	29
Larel	CH	6
Ligier	F	32
Lincoln	USA	293
Matra-Simca	F	21
Mercury	USA	81
MG	GB	6 383
Monteverdi	CH	11
Morris	GB	294
Morgan	GB	367
Nash	USA	24

Marke	Herkunft	Bestand
NSU	D	158
Oldsmobile	USA	969
Packard	USA	67
Panhard	F	43
Pininfarina	I	670
Plymouth	USA	519
Pontiac	USA	3 393
Rayton-Fissore	I	8
Reliant	GB	56
Riley	GB	93
Simca	F	133
Singer	GB	24
Standard	GB	13
Stey-Puch	A	210
Studebaker	USA	104
Sunbeam	GB	163
Swallow	GB	3
Talbot-Matra	F	216
Tatra	CSR	20
Trabant	D	51
Triumph	GB	2 619
Vanden-Plas	GB	14
Vauxhall	GB	85
Willys	USA	2 896
Wolseley	GB	30
Wolga	RUS	4
Total		29 706

Quelle: BfS

Gebrauchtwagenhandel unter der Lupe



Der gute Neuwagenverkauf hat im 2007 auch der Handänderungen von Occasionsfahrzeugen positive Impulse verliehen und dem Gebrauchtwagenhandel etwas über sieben Prozent mehr Volumen gebracht.

Seit die Eidgenössischen Fahrzeugkontrollen (EFKO) die Umstellung ihrer Datenbank-Systeme Anfang 2007 vollendet haben, stehen seither um einiges detailliertere Zulassungsda-

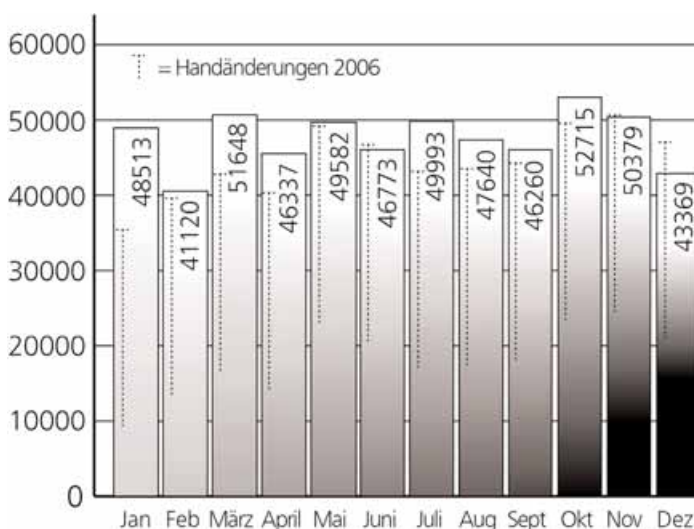
ten zur Definition des Schweizer Occasionsmarktes zur Verfügung. Bis anhin war es beispielsweise nicht möglich, Kurzzulassungen, Versicherungs- und Kantonswechsel sowie

Fahrzeugabmeldungen mit späterer Wiederanmeldung durch den selben Halter aus den durch die Strassenverkehrsämter zusammengetragenen Informationen heraus zu filtern.

Rang		Marke	Handwechsel		Anderung
2007	2006		2007	2006	± %
1	1	VW	76 309	73 552	3.75
2	2	Opel	58 849	56 584	4.00
3	3	Renault	37 281	34 952	6.66
4	4	Audi	32 450	30 456	6.55
5	5	Ford	31 536	29 167	8.12
6	6	Peugeot	30 953	28 692	7.88
7	8	BMW	30 256	26 425	14.50
8	7	Toyota	28 021	27 528	1.79
9	9	Mercedes-Benz	27 255	25 229	8.03
10	10	Fiat	26 439	23 066	14.62
11	11	Subaru	17 778	16 542	7.47
12	12	Citroën	16 383	14 488	13.08
13	13	Nissan	14 527	14 067	3.27
14	14	Mazda	13 405	13 214	1.45
15	15	Volvo	12 930	11 620	11.27
16	16	Mitsubishi	12 461	11 513	8.23
17	17	Honda	11 764	10 775	9.18
18	18	Alfa Romeo	10 602	9 639	9.99
19	19	Seat	9 024	8 282	8.96
20	20	Hyundai	8 230	7 736	6.39
21	21	Smart	7 433	6 575	13.05
21	21	Smart	7 433	6 575	13.05
22	22	Chrysler	6 220	5 687	9.37
23	23	Suzuki	5 693	5 361	6.19
24	24	Skoda	4 968	4 050	22.67
25	26	Saab	4 476	3 958	13.09
26	25	Jeep	4 169	4 014	3.86
27	27	Lancia	3 949	3 583	10.21
28	28	Porsche	3 604	3 357	7.36
29	29	Kia	3 496	2 814	24.24
30	30	Land Rover	3 100	2 798	10.79
31	31	Mini	3 147	2 492	26.28
32	33	Daihatsu	2 462	2 095	17.52
33	34	Chevrolet USA	2 488	2 023	22.99
34	32	Chevrolet	2 255	2 184	3.25
35	35	Jaguar / Daimler	2 168	2 004	8.18
36	36	GM USA	1 812	1 664	8.89
37	37	Rover	1 269	1 355	-6.35
38	38	Lexus	1 097	982	11.71
39	39	Ford USA	829	863	-3.94
40	40	Ferrari	737	662	11.33
		Andere	2 504	1 894	32.21
Total			574 329	533 942	7.56

Quelle: ASTRA/mofis

Occasionverkäufe 2007 nach Monaten



Auto-i-DAT

Die 1990 gegründete Auto-i-DAT AG beliefert die Schweizer Auto- und Motorradbranche mit Fahrzeugdaten, EDV-Programmen und Marktstatistiken. Dazu unterhält Auto-i-DAT am Firmensitz in Zürich eine Fahrzeugdatenbank, die laufend mit neuen Fahrzeugdaten und Neupreisen aktualisiert wird sowie ein professionelles, von Behörden und Verbänden anerkanntes Preisermittlungssystem für den Gebrauchtwagenhandel.

Auto-i-DAT AG
Baslerstrasse 52
CH - 8048 Zürich
++41 44 497 40 40
www.auto-i-dat.ch



Lukratives Geschäft mit Fahrzeugen

Der Handel mit Personenwagen, Nutzfahrzeugen und Motorrädern zählt zu den wichtigsten Umsatzträgern der Schweizer Wirtschaft und sichert darüber hinaus in rund 20'670 Betrieben 292'000 Arbeitsplätze.

von Kurt Bahnmüller

Personenwagen und Motorräder sind nicht nur Life-Style Produkte, deren Kauf Spass und Vergnügen bereiten kann, sie sind zusammen mit den Nutzfahrzeugen und den Industriefahrzeugen auch ein wichtiger Pfeiler der Schweizer Volkswirtschaft. Heute erzielt das gesamte

Autogewerbe und die mit ihm verbundenen Branchen, wie etwa Versicherungen, Banken sowie das Transportgewerbe und die Automobilzulieferfirmen mit rund 293'000 Mitarbeitenden in 20'670 Betrieben ein jährliches Umsatzvolumen von rund 83 Milliarden Franken.

Aufgrund der neuesten Zahlen des Bundesamtes für Strassen (Astra) sowie des Bundesamtes für Statistik erreichte der Bestand an Motorfahrzeugen per Ende September 2007 die Zahl von 5'186'343 Einheiten, eine Zunahme gegenüber Ende September 2006 von 1,5 Prozent. Die Zahl der Personenwagen erhöhte sich im erwähnten Zeitraum um 1,4 Prozent auf 3'955'787 Fahrzeuge. Die Zahl der Lieferwagen und Lastwagen wuchs um 3,2 Prozent auf 324'153 Einheiten an. Der Motorisierungsgrad in der Schweiz ist also weiter angestiegen, derzeit entfallen rund 608 Motorfahrzeuge auf 1000 Einwohner. Der gesamte Bestand an Personenwagen, Nutzfahrzeugen und Motorrädern erreichte Ende 2007 die Marke von 5,19 Millionen Einheiten.

Ohne die Verkehrsleistungen des Autos und des Nutzfahrzeuges wäre ein Funktionieren unserer Volkswirtschaft undenkbar. Dazu kommt, dass der Verkehr mehr Nutzen als Kosten generiert. In wissenschaftlichen Studien des Bundesamtes für Raumentwicklung (ARE) und des Bundesamtes für Strassen belegt, dass der Gesamtnutzen des Strassenverkehrs grösser ist als die entsprechenden Gesamtkosten. Konkret bedeutet dies, der Verkehr deckt seine Kosten für Infrastruktur, für die Fahrzeuge und deren Betrieb, für die Sicherheit sowie für die Zeitaufwendungen vollständig. Unter Berücksichtigung der Konsumentenrente, die der Verkehr gesamthaft den einzelnen Verkehrsteilnehmenden in Form von Zeit- und Geldersparnis «abwirft» werden nicht nur die angeblich ungedeckten Kosten von 5 bis 6 Mrd. Fr. (gemäss Transportkostenrechnung) getragen, sondern es resultiert per Saldo sogar ein Überschuss beziehungsweise ein Nettonutzen von 6 bis 7 Mrd. Fr. wie der Verband des Strassenverkehrs «strasseschweiz» feststellt.

Ökologie im Vordergrund

Das Automobil wird also auch in Zukunft ein wesentlicher Wirtschaftsfaktor bleiben, um so wichtiger wird es auch sein, Lösungen für die vorhandenen Verkehrsprobleme in der Schweiz zu finden. Ebenso müssen sich die Autohersteller bemühen, Fahrzeuge zu entwickeln, die einen niedrigeren Verbrauch und damit geringere Emissionen aufweisen. Dank der modernen Technik ist es auch möglich mit kleineren Motoren leistungsfähige Automobile anzubieten.

Umsätze im Autogewerbe

Umsätze in Mio. Fr.	2007	2006	2005	2004
Personenwagen	10 284	9 902	10 275	9 487
Nutzfahrzeuge/Busse/Cars	1 493	1 316	1 282	1 303
Total Neuverkäufe	11 777	11 218	11 557	10 790
Werkstattarbeit 3)	3 740	3 700	3 600	3 580
Occasionshandel 1) 3)	7 800	7 600	7 500	7 375
Originalersatzteile	1 495	1 480	1 450	1 500
sonstige ET/Zubehör 3)	2 930	2 900	2 800	2 900
Öle/Fette	142	140	140	140
Pneus	995	955	867	870
Total Garagengewerbe	17 102	16 775	16 357	16 365
Reparaturen	565	550	650	650
Aufbauten	475	450	350	350
Transportgewerbe	20 500	20 000	18 000	17 500
Caravangewerbe (SCGV)	198	198	198	198
Treibstoffe	11 900	11 200	10 000	9 500
Versicherungen 2)	4 710	4 585	4 195	4 065
Automobilclubs	165	165	160	160
Autovermietungen	278	224	213	210
Autowerbung national	261	261	261	280
Fachpresse	40	40	40	40
Fahrschulen	150	150	140	140
Fahrzeugleasing 5)	5 400	4 754	5 627	5 137
Zweiradbranche	810	800	720	760
Altautoverwertung	200	200	200	200
Parkhäuser/-gebühren 4)	1 300	1 300	1 300	1 300
Autoausstellungen	15	15	15	15
Caroseriesattler	31	30	16	16
Bussen	470	465	460	450
Total Verschiedene	9 120	8 404	9 157	8 708
Produktionsfirmen	7 000	7 000	7 000	6 500
Gesamttotal	82 847	80 400	77 463	74 626

1) Occasionsverkäufe von Privat an Privat nicht erfasst

2) Prämienanteil zur Deckung von Personenschäden nicht enthalten

3) Schätzung auto-schweiz

4) Ohne Parking von Einkaufszentren

5) Neuabschlüsse

Quelle: auto-schweiz

Umweltschutz soll beim Kauf mitentscheiden

Die Autoimporteure wollen die Kundinnen und Kunden noch stärker als bisher für den Kauf eines umweltfreundlichen Autos motivieren. «Es könnten manchmal auch einige PS weniger sein,» meint Tony Wohlgensinger, Präsident auto-schweiz, der Vereinigung der Automobil-Importeure in der Schweiz.

von Kurt Bahn Müller

Die Importeure bezeichnen das vergangene Jahr als ein starkes Jahr für die Autobranche. War es nur die gute Konjunktur oder gibt es noch andere Gründe für die positive Absatzentwicklung auf dem Schweizer Automarkt?

Tony Wohlgensinger: «Ein wichtiger Grund ist sicher die Überalterung des Fahrzeugparks in der Schweiz. Zahlreiche Autobesitzerinnen und -besitzer entschlossen sich vergangenes Jahr, ihr altes Modell gegen ein neueres, wesentlich umweltfreundlicheres Modell, einzutauschen. Wir beurteilen dies als einen äusserst positiven Aspekt, ist doch der Bestand an Personenwagen welche älter sind als zehn Jahre, seit 1995 auf rund 1,3 Mio. Fahrzeuge angestiegen.»

Nicht nur das Alter, sondern auch der rasante technische Wandel in der Automobiltechnik hat offenbar viele zu einer Neuanschaffung veranlasst.

«Absolut, viele Autos sind heute technisch überholt, aber physisch noch in einem guten Zustand dies hat zum erwähnten hohen Bestand an Altfahrzeugen geführt.»

Stichwort alte Autos, in verschiedenen europäischen Ländern wurden in jüngster Zeit Verschrottungsaktionen beschlossen, um den Wechsel zu beschleunigen. auto-schweiz hat schon wiederholt griffige Massnahmen zur Förderung des Ersatzes älterer Automodelle in der Schweiz gefordert, doch bisher fand man wenig Gehör



Tony Wohlgensinger (67) ist Präsident von auto-schweiz, Vereinigung Schweizer Automobil-Importeure

für diese Idee. Was ist aus Ihrer Sicht der Grund dafür?

«In der Schweiz wurden – von wenigen Ausnahmen abgesehen – in den vergangenen Jahren eher Verbote ausgesprochen statt Fördermassnahmen zu beschliessen. Wir haben schon die Idee geäussert, einen Teil der Ende der Achtzigerjahre eingeführten Automobilsteuer für eine Verschrottungsaktion zu verwenden. Dagegen wurde sofort opponiert weil damit ja die Steuereinnahmen des Bundes geschmälert worden wären.»

Aber auch die einzelnen Importeure könnten ja eine solche Aktion initiieren?

«Das wurde auch schon von einzelnen Importeuren gemacht. Mitte der Neunzigerjahre haben zum Beispiel Ford und Opel eine solche Aktion gestartet und im vergangenen Jahr hat Opel erneut eine Eintauschaktion lanciert.»

Der Bund spricht zwar ständig davon, man müsse mehr für den Umweltschutz tun, doch für eine Verschrottungsaktion hat er offenbar nichts übrig...

«Im Gegenteil, er stellt immer mehr Forderungen auf und führt neue zusätzliche finanzielle Belastungen des Motorfahrzeugverkehrs wie etwa die CO₂-Abgabe ein.»

Kürzlich startete auto-schweiz eine neue Aktion: «Clever fahren, von B nach A in den besten Energiekategorien». Damit sollen die Autofahrer zu einem schonenden und umweltbewussten Fahren sensibilisiert werden. Was verspricht man sich von dieser Aktion?

«Zum einen möchten wir den Autobesitzerinnen und -besitzern den technologischen Unterschied zwischen einem neuen und einem zehn Jahre alten PW aufzeigen. Andererseits möchten wir darauf hinweisen, dass auch eine etwas bescheidenere Motorisierung durchaus genügt, wurden doch die Motoren in den vergangenen Jahren deutlich leistungsfähiger. Wir möchten erreichen, dass sich die Kundschaft beim Wechsel für ein umweltfreundlicheres Modell entscheidet, ohne dass we-

sentliche Abstriche an Komfort und Nutzungswert des Wagens gemacht werden müssen.»

Bereits seit 2003 existiert in der Schweiz aber auch die Energieetikette welche die Wahl eines umweltgerechten Fahrzeuges unterstützen soll, doch ihr Stellenwert ist teilweise gering. Was ist der Grund dafür?

«Die beiden Aktionen lassen sich nicht direkt miteinander vergleichen, da ältere Autos punkto Energieeffizienz ja nicht erfasst werden konnten. Die Energieetikette ist eher ein Indikator für einzelne Fahrzeugkategorien und

zeigt die relative Effizienz. Für die Wahl eines neuen Modells jedoch kann der Kunde jetzt aufgrund unserer jüngsten Aktion exakt einzelne Modelle miteinander vergleichen. Man muss meiner Ansicht nach bei einem Autokauf zwischen Bedürfnis und Nutzen unterscheiden. Für die einen

Tony Wohlgensinger,
Präsident von auto-schweiz:
«Auch eine etwas bescheidenere Motorisierung genügt angesichts der leistungsfähigeren Motoren durchaus.»

steht der Nutzen im Vordergrund, zum Beispiel ein Van für eine fünfköpfige Familie. Andere wiederum gewichten das Bedürfnis, zum Beispiel ein schnittiger Sportwagen, höher ein. Für beide Ansprüche wollen wir mit der neuen Aktion die Autokäufer besser und umfassender informieren.»

Das 2003 vereinbarte ursprüngliche Ziel einer weiteren Verringerung des Verbrauches von Motorfahrzeugen von 8,4 auf 6,4 Liter bis 2008 wurde bisher verfehlt. Wie könnte dieses Ziel trotzdem erreicht werden?

«Anfangs 2002, als die Vereinbarung unterschrieben wurde, lag der Verbrauch (Basis: Jahr 2000) bei 8,4 Litern. Im Jahr 2006 lag der Durchschnittsverbrauch bei 7,62 Litern und dürfte 2007 nach ersten Schätzungen den Wert von 7,5 Liter erreichen. Dies kann immerhin als Fortschritt betrachtet werden, denn es darf nicht vergessen werden, dass die Autos durch die Einführung zusätzlicher

Fortsetzung Seite 34

Verkaufte PW pro Händler

Marke	2007	2006	2005	2004	2003
BMW	189	154	145	147	125
Mercedes	145	150	144	150	137
VW	96	92	83	90	117
Porsche	90	74	65	65	58
Peugeot	87	81	80	78	82
Chrysler/Jeep	78	75	34	35	46
Fiat	75	67	43	49	37
Smart	75	82	147	215	225
Opel	72	67	67	70	70
Audi	69	61	57	69	83
Toyota/Lexus	68	65	76	73	50
Citroën	67	65	68	72	83
Jaguar/L. Rover	63	50	49	40	40
Daewoo/Chevrolet	57	43	40	80	22
Honda	53	50	54	54	55
Skoda	53	45	42	40	49
Renault	52	108	120	119	116
Seat	51	45	38	42	35
Ford	49	51	50	52	52
Mini	49	41	45	44	45
Saab	48	52	30	53	52
Volvo	46	87	88	94	92
Mazda	43	41	37	40	37
Subaru	41	44	44	41	37
Alfa Romeo	40	41	37	38	39
Nissan	38	42	39	34	31
Suzuki	34	28	19	20	16
Kia	33	34	43	43	28
Maserati	32	22	23	22	23
Hyundai	30	40	49	42	43
Daihatsu	25	21	17	17	15
Mitsubishi	25	28	33	50	24
Ferrari	24	29	27	22	20
Lancia	15	17	23	22	21

Quelle: Umfrage Importeure

Anzahl Händler pro Marke

Marke	2007	2006	2005	2004	2003	2002
VW	324	331	335	324	371	371
Opel	284	297	301	298	354	316
Renault	273	316	324	320	335	336
Toyota/Lexus	253	249	225	225	327	340
Ford	247	246	257	260	265	285
Audi	233	238	227	203	191	191
Subaru	221	218	213	230	224	229
Suzuki	187	187	170	150	150	150
Mitsubishi	180	168	143	149	210	250
Nissan	173	175	184	190	186	192
Honda	170	167	162	158	155	151
Skoda	170	165	141	104	92	92
Peugeot	167	165	170	192	197	201
Volvo	166	158	155	154	155	160
Mazda	162	163	158	184	192	200
Citroën	159	158	150	155	158	154
Hyundai	150	155	156	170	180	185
Fiat	149	141	137	134	135	136
Kia	125	120	112	91	94	84
Seat	121	123	131	119	144	144
Daihatsu	118	106	89	77	86	81
Alfa Romeo	112	109	105	110	112	110
Mercedes	93	91	88	85	96	98
BMW	89	93	92	95	94	95
Mini	72	71	67	66	65	66
Daewoo/Chevrolet	66	71	67	55	120	123
Saab	46	43	41	40	45	46
Chrysler/Jeep	43	43	70	69	66	83
Lancia	43	41	42	40	40	41
Lada	42	42	42	41	40	40
Smart	34	29	22	22	20	22
Land Rover	27	27	27	36	36	36
Porsche	24	24	25	26	27	27
Jaguar	19	20	20	25	25	24
Ferrari	11	10	10	11	11	10
Lexus	10	10	10	9	9	9
Maserati	10	11	11	10	10	11

Quelle: Umfrage Importeure

Fortsetzung von Seite 33

Sicherheitsfeatures und durch weitere Komfortelemente schwerer wurden oder mit der Einführung des Partikelfilters der Verbrauch wieder etwas erhöht wurde. Gesamthaft betrachtet sind wir auf dem richtigen Weg. Der technische Fortschritt allerdings erfolgte nicht so rasch, wie dies anfänglich angenommen wurde.»

Wie soll es nun weitergehen?

«Technisch lassen sich weitere Fortschritte durchaus realisieren, die Frage ist allerdings, wie schnell diese in die Serie einfließen können. Die Entwicklung alternativer Antriebsquellen läuft derzeit auf Hochtouren, doch Quantensprünge brauchen einfach ihre Zeit. Zudem müssen diese dann auch wirtschaftlich Sinn machen.»

Der Dieselpreis wird in der Schweiz aus fiskalischen Gründen hoch gehalten. Wird dies weiterhin so bleiben, oder sehen sie hier eine Änderung der Politik in Zukunft?

«Wir sind der Meinung, dass auch der Bund gewisse Anreize schaffen sollte, damit umweltfreundliche Konzepte im Verkehr realisiert werden können. Bei der Diskussion um den Dieselpreis standen in jüngster Zeit zwei Probleme im Vordergrund: zum einen der vor rund zwei Jahren noch nicht in genügender Zahl vorhandene Partikelfilter für Diesel-PW. Zum anderen wird argumentiert, dass ein tiefer Dieselpreis dem Nutzfahrzeugbetreiber zugute kommt, mit anderen Worten könnte dann die Verlagerungspolitik gefährdet sein. Man müsste ja den Dieselpreis nicht gerade um 50 Rappen reduzieren, schon 10 bis 15 Rappen könnten durchaus eine positive Wirkung haben.»

Tradition hat einen Namen: Castrol Classic Oils

Die richtigen Schmierstoffe für klassische Fahrzeuge. Als Ein- oder Mehrbereichsmotorenöle mit mild wirkenden Additiven versehen, sind optimale Schmierung und Materialverträglichkeit garantiert.



Neben den umweltrelevanten Massnahmen werden aber auch noch andere Ideen verfolgt den Verkehr zu steuern, wie etwa Road-Pricing in der Schweiz. Was hält man bei auto-schweiz von solchen Plänen?

«Vor allem für die Fahrt in die Innenstädte wird heute Road-Pricing propagiert. Bei den Fahrten in die City muss allerdings unterschieden werden zwischen denen die über einen Parkplatz oder eine entsprechende Parkmöglichkeit verfügen und denen welche durch die Stadt fahren müssen, weil die entsprechende Umfahrung fehlt. Überdies wurde in den vergangenen Jahren der Öffentliche Verkehr in etlichen Städten deutlich verbessert, so dass der Zwang in die City fahren zu müssen abgenommen hat. Bis jetzt jedenfalls können wir der Idee des Road Pricings in Städten wenig abgewinnen, da diese Massnahme die strukturellen Mängel in unserem Verkehrssystem ja nicht beseitigen hilft. Unserer Ansicht nach ist es auch unsinnig etwa die Grossagglomeration London oder die Millionstadt Stockholm, wo Road Pricing bereits eingeführt wurde, mit den räumlich wesentlich kleineren Dimensionen von Zürich oder Bern zu vergleichen. Ein Mittel zur Lösung unserer Verkehrsprobleme jedenfalls ist Road Pricing nicht.»

Müssten nicht vor der Einführung des Road Pricings erst einmal eine ganze Reihe von Verkehrsengpässen beseitigt werden?

«Unser aktuelles Verkehrsnetz basiert weitgehend auf den Planungen der Siebzigerjahre, doch mittlerweile hat das Verkehrsvolumen und die Zahl der Motorfahrzeuge stark zugenommen. Entsprechend dieser Entwicklung müsste unser Verkehrsnetz zügig ausgebaut werden. Von wenigen Ausnahmen abgesehen ist jedoch das Gegenteil der Fall.»

In jüngster Zeit haben sich einige Autohersteller darüber beklagt, dass sie im Schweizer Markt zu wenig stark präsent

seien. Sind bei den Mitgliedern von auto-schweiz Tendenzen sichtbar, dass ausländische Hersteller – Beispiel Porsche – vermehrt selbst aktiv werden könnten auf dem Schweizer Markt?

«Neun von zehn Importeuren sind der Meinung, dass sie sich nicht auf der Detailhandelsstufe engagieren wollen, allerdings von einigen wenigen Ausnahmen abgesehen. Der Aufbau eines eigenen Netzes etwa würde viel zu hohe Aufwendungen verursachen.»

Andererseits sind die Ansprüche seitens der Autohersteller an die Garagenbetriebe in den vergangenen Jahren gestiegen.

«Mit der Einführung der GVO wurden die Ansprüche an das Garagengewerbe zum Teil deutlich erhöht. Vor allem für den mittleren oder kleinen Garagisten wird es angesichts der teils hohen Standards eher schwieriger, sich im Markt zu behaupten. Unserer Ansicht nach hat die Einführung der GVO keineswegs die Ziele erreicht, die mit ihr angepeilt wurden. Verändert hat sich allenfalls etwas an der Preisfront.»

Ist in Zukunft mit einem weiteren Rückgang der Anzahl Garagen in der Schweiz zu rechnen?

«In der Tat ist seit Jahren die Rede davon, dass die Zahl der Garagen in der Schweiz zurückgehen werde. Doch eher das Gegenteil ist der Fall. Dies liegt sicher daran, dass die kleineren Betriebe vorwiegend als Familienbetriebe geführt werden, wobei jedes Familienmitglied aktiv engagiert ist. Viele dieser Betriebe haben auch den Direktverkauf weitgehend aufgegeben, somit spielen die hohen Standards bezüglich der Verkaufsräume auch keine massgebende Rolle mehr.»

In den letzten Jahren haben Bund und Kantone sowie der Autogewerbeverband der Schweiz (AGVS) erhebliche Anstrengungen unternommen, um die berufliche Aus- und

Castrol TWS Motorsport 10W-60

Castrol TWS Motorsport ist ein Motorenöl der Spitzenklasse geeignet für extreme Ansprüche. Racing-Viskosität SAE 10W-60. Es ist das ideale vollsynthetische Hightec-Superöl in Motorsport-Qualität für leistungsstarke Motoren.



SAE	10W-60
API	SJ / CF
BMW	Exklusiv-Empfehlung für folgende Motoren:
	- S54
	- S62 (E39) bis 02/2000
	- S85
	- N47S

Weiterbildung im Autogewerbe weiter zu verbessern. Genügen diese Anstrengungen aus der Sicht der Importeure?

«Wir sind mit dem AGVS der Meinung, dass diese Anstrengungen durchaus positiv zu werten sind, und zu Verbesserungen der Qualität der Dienstleistungen geführt haben. Die berufliche Qualifikation wird auch in der Zukunft eine wichtige Rolle spielen.»

Auf der anderen Seite breiteten sich in jüngster Zeit verschiedene unabhängige Garageketten in der Schweiz aus. Wie beurteilt man seitens der Importeure diese Entwicklung?

«Wir verfolgen diese Entwicklung natürlich aufmerksam. Wir sind allerdings der Meinung, dass die emotionale Bindung des Garagisten an seinen Kunden heute noch eine wichtige Rolle spielt. Gelingt es diesem mit seinen Dienstleistungen sich die Gunst des Kunden zu erhalten, ist dies ein unschätzbare Wert. Diese Chance müssen sich die Garagisten auch in Zukunft erhalten.»



Castrol Magnatec Professional A1 5W-30

Castrol Magnatec Professional A1 5W-30 ist speziell darauf ausgelegt, um die anspruchsvollen Treibstoffeinsparungsziele von Ford zu übertreffen. Castrol Magnatec Professional A1 5W-30 kombiniert die Synthesetechnologie mit dem Prinzip der intelligenten Moleküle, die optimal an den Motorenteilen haften. Dadurch ergibt sich ein dauernder, aktiver Schutz, damit die Spitzenleistung des Motors länger erhalten bleibt. Dieses Produkt erfüllt die höchstmöglichen Ansprüche an die Schmierstofftechnologie.

SAE	5W-30
ACEA	A1 / B1
API	SL
ILSAC	GF-3
Ford	WSS M2C-913-B

Castrol Professional Offer – Unsere Angebote für Garagen und Werkstätten

Castrol ist bekannt dafür, neben den modernsten und hochwertigsten Schmierstoffen eine unvergleichliche und einzigartige Service- und Dienstleistungskultur zu pflegen, wodurch Castrol Partner vielfältig profitieren, sich profilieren und immer auf verlässliche Hilfe zählen können.

Castrol bietet viel mehr als Öl. Castrol stellt seinen Partnern traditionell diverse Instrumente zur Förderung des Geschäfts zur Verfügung. Darunter verstehen wir unter anderem verschiedenes Zubehör für das Schmierstoffmanagement, technische Unterstützung für das Personal, Investitionshilfen, Beratung zur Optimierung des Schmierstoffgeschäfts und Steigerung der Kundenzufriedenheit, Support von Anlässen und Ausstellung mit Infrastruktur und Gastwirtschaft und vieles mehr.

Wir wollen mit der Professional Offer unsere Partner und Kunden stärken. Durch jahrzehntelange Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern kennen wir die Bedürfnisse des Marktes und können ihre Chancen und Risiken beurteilen. Wir helfen ihnen bereits bei der Optimierung ihres Schmierstoffgeschäfts. Nun wollen wir auch bei der Profitmaximierung in anderen Bereichen Unterstützung anbieten.

Was ist Castrol Professional Offer?

Ein vollständig neu konzipiertes Angebot. Die schlagkräftige Kombination aus Premiumschmierstoffen und kompetenten, praxiser-

probten Geschäftslösungen, die Ihrer Unternehmung messbare Erfolge bringt.

Inhalt der Castrol Professional Offer?

1. Das Castrol Professional Schmierstoffsortiment

- SLX Professional – Empfohlen und gemeinschaftlich entwickelt mit führenden Automobilherstellern.
- Magnatec Professional – Erhält die maximale Leistungsfähigkeit des Motors.
- GTX Professional – Maximaler Schutz vor Motorverschleiss.

2. Das Castrol Professional Programm

- Werkstattabende
- Castrol Academy

Welches sind Ihre Vorteile?

Das Castrol Professional Angebot steigert die Leistungsfähigkeit Ihres Betriebes durch passende, individuelle und aufeinander abgestimmte Geschäftslösungen und Schmierstoffempfehlungen und bietet Ihnen deshalb:

- Mehr Profit im Ölgeschäft
- Mehr Umsatz mit Teilen und Service
- Mehr Kundenzufriedenheit



Emilie Knecht,
Marketing-Assistentin,
Castrol (Switzerland) AG

Castrol Werkstattabende

Ein ständig aktuelles Thema ist die Vermittlung von Basiswissen rund um unsere neuen Motorenöle und Neuheiten. Diesbezüglich hat Castrol für seine Partner das Konzept eines Werkstattabends ausgearbeitet. Diese technische Präsentation ist abwechslungsreich und bietet eine solide Grundlage für die Werkstattmitarbeiter rund um das Thema Öl. Castrol ist als Marke bekannt und lässt sich einfach verkaufen – könnte man meinen. Doch trotzdem gibt es immer wieder Fragen und Unklarheiten, mit denen das Werkstattpersonal konfrontiert wird. Eine sinnvolle Antwort und eine gute Begründung ist massgebend damit der Autobesitzer versteht, warum das Beste für sein Fahrzeug Sinn macht. Anlässlich der Castrol Werkstattabende bieten wir den Werkstattmitarbeitern unserer Partner eine Kombination von technischem Wissen, Produktkenntnissen und praktischen Übungen an.

Zielgruppe Castrol Werkstattabend

Werkstattleiter, Automechaniker, Automechaniker-Lehrlinge, Mitarbeiter Ersatzteillager, Verkaufsgestellte, Annahmepersonal

Lernziele Castrol Werkstattabend

- Grundlagenwissen über Motorenöle mit Schwerpunkt in den Bereichen Technik und Produktspezifikationen/Freigaben.
- Die Wirkung der Marke Castrol als Lifestyleprodukt erleben und zum Vorteil der eigenen Werkstatt machen.
- Richtige Argumente und Nutzen als Verkaufshilfen im Kundengespräch verwenden und somit Mehrumsatz generieren.

Der Castrol Werkstattabend umfasst etwa eine Stunde Wissenstransfer plus ein anschliessendes gemeinsames Abendessen, offeriert von Castrol.



In der Weiterbildung mit den Castrol Academy-Workshops lernen und trainieren die Mitarbeiter eines Betriebs das richtige Verhalten um Geschäft und Kundenzufriedenheit zu optimieren.

Quiz 2

Welches Schmiermittel passt zu diesem Fahrzeug?
Castrol LongLife 3

Kunde: Vreni Affolter
Hausfrau, 34 jährig, 3 Kinder, letzter Service mit Ölwechsel vor 24 Monaten (8'500 km), «Schützt den Wald» Aufkleber auf dem Fahrzeugheck.

Welche Argumente sind auf Frau Affolter zugeschnitten?

- 1) Geeignet für verlängerte Ölwechselintervalle
- 2) Kleinere Belastung der Umwelt
- 3) Geringerer Treibstoffverbrauch

Welches ist der Nutzen der Frau Affolter mit dem von Ihnen vorgeschlagenen Motorenöl von Castrol hat?

- 1) Weniger Ölverbrauch
- 2) Geringere Umweltbelastung
- 3) Weniger Abfall an Altölen

Am Castrol Werkstattabend wird Fachwissen vermittelt, das vor dem offerierten Nachtessen per Quiz mit Gewinnchance geprüft wird.

Castrol Academy – individuelle Workshops

Im Rahmen der Professional-Officer bietet Castrol seinen Partnern unter dem Label «Castrol Academy» verschiedene Weiterbildungsmodulare zur Steigerung der Kundenzufriedenheit. Hier ein kurzer Überblick der Workshops.

Value Selling im Bereich Aftersales	Aktives Telefonieren im Bereich Aftersales	Gewinnoptimierung im Aftersales- und Ersatzteil-Bereich
<p>Bessere Beratung des Kunden und damit Umsatzsteigerung im Aftersales Bereich</p>	<p>Gewinnbringende Kundenbetreuung per Telefon</p>	<p>Know-how zur Optimierung von Erträgen und Gewinnen in der Werkstatt und im Aftersales Bereich</p>
<p>Sinkende Reparaturanfälligkeit und längere Wartungsintervalle bei Kraftfahrzeugen wirken sich negativ auf das Werkstattgeschäft aus. Dies fordert die Unternehmer, zunehmend neue Geschäfte zu entwickeln. Gleichzeitig wird die Zeit ein immer knapper werdendes Gut. Es kann vorkommen, dass Kunden nicht oder nur teilweise beraten werden und für den Betrieb wichtige Umsätze verloren gehen. Zum Teil gehen auch Kunden verloren. Obwohl die Kundenberater in den Themen Kommunikation und Verkauf meist bestens ausgebildet sind, erschweren verschiedenste Hindernisse ihren Job, den Kunden professionell zu empfangen und zu beraten.</p> <p>Ziele, Nutzen, Vorteile</p> <ul style="list-style-type: none"> • Umsatzverantwortung für die Werkstatt übernehmen. • Mehrumsatz im Teile- und Zubehörgeschäft generieren. • Den Kunden professionell empfangen und beraten und damit die Kundenzufriedenheit optimieren sowie die Kundentreue steigern. • Sensibilisierung und Überzeugung der Teilnehmer, dass ein strukturiertes und professionelles Vorgehen nicht nur den Stress am Arbeitsplatz reduziert, sondern zusätzlich ein motivierendes und gesundes Arbeitsklima schafft. • Vorgehen um Kunden- und Geschäftsleistungserwartungen in Einklang zu bringen. • Best Practices der kunden- und umsatzorientierten Fahrzeugannahme. • Persönlicher Aktionsplan. 	<p>Direkte Kundenkommunikation findet vielfach am Telefon statt. Auch Reklamationen sind eine Art von Kommunikation. Das richtige, kundenorientierte Vorgehen legt einen wichtigen Grundstein für eine partnerschaftliche Beziehung. Genauso wichtig ist die Kommunikation im Bereich der Verkaufsförderung. Die aktive Unterstützung von Werkstattaktionen kann der Kundenberater mit gewandtem Einsatz des Telefons gewinnbringend unterstützen.</p> <p>Ziele, Nutzen, Vorteile</p> <ul style="list-style-type: none"> • Richtiges kundenorientiertes Telefonieren. • Den Kunden zu seiner höchsten Zufriedenstellung telefonisch betreuen und beraten. • Durch gezielte Kommunikation die Kundenbindung erhöhen. • Nicht aktive Kunden mit Telefonaktionen neu gewinnen und dadurch Mehrumsatz im Werkstattbereich generieren. • Angebote per Telefon kundengerecht kommunizieren. • Best Practices des kommerziellen Einsatzes des Telefons. • Telefonaktionen, die Erfolg versprechen und Umsatz generieren. 	<p>Sinkende Margen im Verkauf von Fahrzeugen sowie generell ein abnehmender Markt bei den Neuwagenverkäufen schmälern die Ertragslage einer Garage. Im Aftersales sind die Verdienstmöglichkeiten und Margen noch besser, das Potential für Mehrverkäufe vorhanden. Diese Möglichkeit wird aber nicht immer ausgenutzt. Mit einer unabhängigen und vertraulichen Analyse Ihres Aftersales Bereichs werden die wichtigsten Abläufe und Kennzahlen erhoben und besprochen – und mit denjenigen in der Branche verglichen. Diese individuelle Zusammenarbeit und Beratung ermöglicht Ihnen ein Reflektieren und Anpassen Ihrer Geschäftsstrategie um auch in Zukunft erfolgreich zu sein.</p> <p>Ziele, Nutzen, Vorteile</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyse und Interpretation der Finanzkennzahlen. • Eigene Zahlen mit der Branche vergleichen. • Geschäftsstrategie (Aftersales) überdenken und hinterfragen. • Massnahmen und Aktionspläne für die notwendigen Veränderungen erarbeiten. • Mehrumsatz und Zusatzgewinn/-Cash-flow im Teile und Zubehörgeschäft.

Details zu allen Angeboten der Castrol Professional Offer erhalten Sie von Ihrem Castrol-Ansprechpartner oder unter der Telefonnummer 058 456 93 33.



Castrol Werkstattabende – alles andere als ein langweiliger technischer Vortrag.



Der Faktor Mensch führt zum Erfolg

In der Regel verrichten Schmiermittel ihre Funktion im Verborgenen. Vielleicht neigt der Laie deshalb dazu, diese Produkte zu unterschätzen.

Die beste Werbekampagne wird im Sande verlaufen, wichtige Produkt-Merkmale auf den ersten Blick austauschbar scheinen, wenn nicht der persönliche Kontakt die Klammer um eine Geschäftsbeziehung bildet. Und das hat eben mit Vertrauen zu tun. Fax-Bestellungen, Telefon-Verkauf, Online-

Support und so weiter, das sind im Idealfall nützliche Ergänzungen gegenüber dem unschätzbaren Vorteil, einen Menschen als Geschäftspartner um sich zu wissen, welcher bei Problemen einspringt, der im richtigen Moment da ist und Lösungen präsentiert. Albert Bohren repräsentiert Castrol seit 35



Albert Bohren,
Aussendienst/Verkauf,
Castrol (Switzerland) AG

Jahren mit einmaligem Leistungsausweis im Grossraum Zürich. Sein Erfolgsrezept: «Fachkompetenz und viel Energie, kombiniert mit aufrichtiger Freude am Kundendienst. Meine Partner im Verkaufsgebiet wissen, dass ich jederzeit mit vollem Einsatz für sie da bin und ich habe in den mehr als 30 Jahren, die ich für Castrol arbeite, noch fast nie ein Problem nicht vernünftig und zur allgemeinen Zufriedenheit lösen können.»

Castrol arbeitet eng mit führenden Herstellern auf der ganzen Welt zusammen. Castrol forscht, entwickelt und löst laufend schmiertechnische Herausforderungen.



Wir von Castrol profitieren ausserdem von den enormen Investitionen in Forschung und Entwicklung. Führende Hersteller, Importeure und Garagisten holen sich mit Original-Produkten von Castrol technische Sicherheit ins Haus. Sie geben uns durch Hersteller-Freigaben und Empfehlungen Aufwind.

«Beim Kunden sind diese Kooperationen ein wichtiger Mosaik-Stein bei seinem Entscheid für eine Partnerschaft mit einem Lieferanten. Entscheidend für den Abschluss eines Vertrages muss das aber nicht unbedingt sein.»

Castrol ist anerkannter Partner – löst Probleme, unterstützt und bringt sich persönlich mit ein. Das Resultat: Vertrauen und «win-win-Situationen», die sich über Jahre immer wieder bewähren.



Castrol ist Teil eines der weltweit grössten Energie-Konzerne und ist weltweit stark in den lokalen Märkten verankert. Das gibt uns vor den Kunden die Möglichkeit, überzeugt von Versorgungssicherheit, Finanzierungen, modernster Produktion und erstaunlichen Forschungsergebnissen zu sprechen.

«Ein Garagist mag viele der verschiedenen Marketing-Angebote von Castrol kennen und einsetzen. Doch das alleine macht nicht den Unterschied.»

Eine starke Marke, viele Zusatzleistungen und eine gute Rendite sind sicher wichtig. Entscheidend ist unseres Erachtens aber der direkte Kontakt von Mensch zu Mensch. So und nicht anders lässt sich eine langfristige Vertrauensbasis schaffen. Wir von Castrol sind mit kompetenten Fachleuten bei Ihnen direkt vor Ort.

Motorenöle sind heute zunehmend konstruktiver, nicht beliebig austauschbarer Bestandteil moderner Motoren und verlangen nach kompetenter Beratung, von Mensch zu Mensch.



Mit einer erfolgreich lancierten Produkt-Offensive sichert sich Castrol einmal mehr die Zukunft als führender Marken-Schmierstoff-Spezialist. Die Forschungsergebnisse (bekannt als Castrol Clean Performance Technology) bringen laufend Top-Produkte zur Marktreife.

«Im direkten Verkauf kann es durchaus helfen, das Original anzubieten und es gibt die Sicherheit, den Kunden wirklich immer das Beste zu bieten. Das behaupten andere aber auch.»

Weltoffene Markenpflege einer Welt-Marke: König Fussball rückt die Premium-Marke Castrol ins richtige Licht: Leistung bis ans Limit, Begeisterung am Resultat, das Team als Erfolgsfaktor.



Castrol und die Fussball-Europameisterschaft: 2008 festigt eine beeindruckende Werbekampagne die positive Wahrnehmung und Akzeptanz der Marke Castrol beim Endkonsumenten. Eine europaweite Überzeugungsarbeit, welche den Castrol-Vertriebspartnern eine ganz besondere Stellung und einen Wettbewerbsvorteil garantiert.

«Der Bekanntheitsgrad von Castrol-Markenprodukten ist sehr gross und damit steigt die Akzeptanz des Kunden für diese Produkte. Bestellungen lassen sich damit aber nicht automatisch gewinnen.»

Individuelle Margen-Berechnungen, massgeschneiderte Verträge bis hin zu Margen-Garantien und Category Management: Das Castrol Angebot für unsere Partner ist unwahrscheinlich vielfältig.



Wir von Castrol kennen die Bedeutung des Werkstättenbereiches für jeden Garagenbetrieb. Und jeder Kunde kann sich von uns schwarz auf weiss den positiven Gewinneffekt ausrechnen lassen, welche beispielsweise eine Umstellung auf Top-Produkte mit sich bringt.

«Die Gewinnaussichten sind bei der Wahl eines Schmierstoff-Lieferanten sicher ein wichtiges Evaluations-Kriterium. Was aber, wenn das restliche Umfeld nicht stimmt, oder (immer öfter...) in der Schweiz gar nicht mehr vorhanden ist?»

Castrol Finanzierungen gegen Investitionsdruck

Wer glaubt, der Strukturwandel im Autogewerbe habe sich gelegt und die Branche sei über den wirtschaftlichen Berg, könnte sich getäuscht haben. Denn eine Besserung bei den Symptomen bedeutet leider noch keine Heilung des Systems.

Die betriebswirtschaftliche Lage im Autohandel und Werkstattgewerbe scheint sich nach harten Jahren vorerst beruhigt zu haben und die Chancen der im Markt verbliebenen Betriebe haben sich verbessert. Aber kann der Grossteil der Garagen wirklich langfristig gestärkt in eine sorglose Zukunft blicken? Nein, nur wenige Betriebe leben im Luxus reichlich vorhandenen Reserven, modernster Infrastruktur und nachhaltig gesicherter Nachfrage. Auf vielen Autogaragen liegt im Gegenteil ein nie dagewesener Investitionsdruck. Es gilt in immer kürzeren Abständen mit den Innovationen der Autohersteller Schritt zu halten, was sich nicht nur deutlich in den kalkulierten Verrechnungsstunden niederschlägt, sondern eine vorausschauende Investitionsplanung verlangt, die idealerweise durch flüssige Mittel zu finanzieren ist. Dabei wird zwangsläufig Kapital gebunden, das vielleicht an einem anderen Ort im Unternehmen ebenfalls dringend gebraucht würde. Soll also mit der Investition in beispielsweise

geschäftsförderndes Inventar gewartet werden, was eine zukünftige Renditeverminderung bedeutet, oder soll vorhandenes Geld in nur mittelfristig amortisierbare Güter gesteckt werden?

Castrol finanziert Ihre Investition

Weil wir bei Castrol mit unseren Kunden gerne für lange Zeit zusammen arbeiten und so echte Partnerschaften entstehen, bietet Castrol auch viel mehr als nur Schmierstoffe. Die Partnerschaft mit Castrol bietet neben den hochwertigsten Markenprodukten am Markt eine Fülle von Zusatzleistungen, wie beispielsweise die Finanzierung von neuer Werkstattausrüstung. Denn je besser eine Werkstatt ausgerüstet ist, desto effizienter kann darin gearbeitet werden und desto mehr Schmierstoffe werden schlussendlich auch verkauft. Eine logische Abfolge, von der Castrol als Schmierstoffhersteller schlussendlich auch profitiert.

Peter Meier, Finanzchef Castrol Schweiz:
«Die Investitionsunterstützung von Castrol



Peter Meier,
Finance Manager,
Castrol (Switzerland) AG

zeigt von all den vielen Zusatzleistungen für unsere Partner vielleicht am deutlichsten, was wir unter langfristiger Partnerschaft verstehen. Das Besondere daran ist, dass Castrol-Kunden im Rahmen ihres Schmierstoffvertrages mit dem Finanzierungsprogramm von Castrol die absolut freie Wahl der Investition haben – denn das Partnerfinanzierungsprogramm ist nicht an spezielle Lieferanten oder Marken gebunden.»

Positiver Umgang mit Veränderungen

Die Basis unseres Erfolges ist das Vertrauen der Kundschaft in die Produkte und in die Castrol-Mitarbeiter. Castrol-Partner nennen in Umfragen und in Vergleichen zur Konkurrenz immer wieder diese Punkte als positives Unterscheidungsmerkmal. Das bedeutet einerseits Freude und Bestätigung, andererseits Verpflichtung zu Konzentration der Kräfte und Investitionen in beide Bereiche – eine veritable Fitnesskur die Castrol auch in Zukunft zum bevorzugten Geschäftspartner macht.

Die Welt verändert sich schnell, der Globalisierungsdruck nimmt zu. Durch Einkaufspooling, grenzübergreifende Werkstattgruppen oder Grossverteiler, immer stärker vernetzte Markenwerkstätten und vielen anderen Marktanpassungen werden bestehende Strukturen hinterfragt und Prozessveränderungen erzwungen.

Gestern scheinbar noch unantastbar im Schweizer Markt aufgestellte Firmen überdenken Ihre Geschäftsfelder oder sind gar bereits ins Ausland verkauft. Gestern als sehr gute Leistungsträger gefeierte Mitarbeiter sehen sich mit der Tatsache konfrontiert, dass sich Ihr Berufsbild im Laufschrift verändert hat.

Veränderungen bringen Vorteile

Wer aktuelle Entwicklungen erkennt und akzeptiert, kann neue Chancen wahrnehmen, die manchmal aufgrund des fehlenden Druckes jahrelang brach lagen. Dazu braucht es die Bereitschaft für den Blick über die Grenzen und der Schmiermittel-Spezialist von Morgen hat diesen Blick. Er sieht über die Grenzen «seines» Verkaufsgebietes hinaus. Er denkt trotz Umsatzdruck mittel- bis langfristig und bietet seinem Kunden ein komplettes Paket von Produkten, Marge und Aktivitäten, anstelle des gestern noch völlig ausreichenden einfachen Verkaufsgespräches.



Martin Hochuli,
Direktor,
Castrol (Switzerland) AG

Castrol investiert in den kommenden Jahren weiter in vertrauenswürdige Produkte und Mitarbeiter, weil genau das für unsere Partner den ausschlaggebenden Unterschied ausmacht. In der Schweizer Castrol-Crew wird dieser Ball bereits mit aller Konsequenz gespielt und für zukünftige Entscheidungen massgebend bleiben.

Die Kauflust für neue Autos war eher gering

Die Personenwagenverkäufe entwickelten sich in Nordamerika und in Japan auf einem eher bescheidenen Niveau. Lediglich in Europa resultierte ein Plus von über 8 Prozent.

von Kurt Bahnmüller

Personenwagen-Verkäufe in Europa

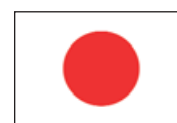


Marke	2007	2006	Änderung
Volkswagen	1 635 119	1 613 778	1.3%
Audi	661 329	628 000	5.3%
Skoda	482 315	308 206	56.5%
Seat	387 457	368 784	5.1%
Verschiedene	4 441	3 988	11.4%
Volkswagen total	3 170 661	2 922 756	8.5%
Peugeot	1 106 906	1 067 387	3.7%
Citroën	943 261	875 982	7.7%
PSA Group total	2 050 167	1 843 369	11.2%
Ford	1 301 947	1 214 778	7.2%
Volvo	265 898	236 455	12.5%
Land Rover	103 719	83 144	24.7%
Jaguar	33 115	40 598	-18.4%
Ford Europe total	1 704 679	1 578 825	8.0%
Opel/Vauxhall	1 343 342	1 257 663	6.8%
Saab	83 526	88 188	-5.3%
Chevrolet/Daewoo	219 644	153 206	43.4%
GM U.S.	4 215	4 252	-0.9%
General Motors total	1 646 512	1 503 309	9.5%
Renault	1 209 242	1 230 112	-1.7%
Dacia	173 590	35 075	394.9%
Renault total	1 382 832	1 265 187	9.3%
Fiat	977 724	855 069	14.3%
Alfa Romeo	144 692	143 462	0.9%
Lancia	121 582	115 990	4.8%
Maserati/Ferrari	5 742	4 840	18.6%
Fiat Group total	1 249 740	1 119 361	11.6%
Toyota	945 447	852 890	10.9%
BMW	703 869	670 402	5.0%
Mini	145 714	113 655	28.2%
BMW Group total	849 803	784 196	8.4%
Mercedes-Benz	728 444	713 758	2.1%
Smart	94 508	101 754	-7.1%
Daimler total	822 952	815 512	0.9%
Honda	311 727	254 522	22.5%
Nissan	311 469	310 711	0.2%
Hyundai	303 723	295 298	2.9%
Suzuki	286 830	217 875	31.6%
Kia	253 358	225 349	12.4%
Mazda	239 757	245 979	-2.5%
Mitsubishi	138 123	120 783	14.4%
Chrysler/Jeep/Dodge	120 355	106 955	12.5%
MG Rover	315	7 783	-96.0%
Übrige	71 439	62 647	14.0%
Gesamttotal *	15 999 694	14 763 013	8.4%

* umfasst 26 EU-Länder und die EFTA-Staaten

Quelle: ACEA

Personenwagen-Verkäufe in Japan



Marke	2007	2006	Änderung
Toyota	1 408 399	1 490 791	-5.5%
Honda	580 804	649 595	-10.6%
Nissan	616 908	648 411	-4.9%
Suzuki	529 921	543 708	-2.5%
Daihatsu	492 947	481 697	2.3%
Mazda	213 503	219 374	-2.7%
Mitsubishi	170 366	196 002	-13.1%
Subaru	152 406	163 910	-7.0%
Isuzu	22	36	-38.9%
Japanische Marken total	4 165 276	4 393 524	-5.2%
BMW	61 116	62 198	-1.7%
Volkswagen	51 971	54 384	-4.4%
Mercedes	46 977	51 660	-9.1%
Audi	15 224	15 018	1.4%
Porsche	4 204	3 647	15.3%
Ford	2 295	2 517	-8.8%
Opel	14	803	-98.3%
Übrige	497	680	-26.9%
Deutsche Marken total	182 298	190 907	-4.5%
Peugeot	8 284	10 283	-19.4%
Renault	2 470	3 042	-18.8%
Citroën	2 336	2 388	-2.2%
Französische Marken total	13 090	15 713	-16.7%
Volvo	10 960	10 693	2.5%
Saab	343	430	-20.2%
Schwedische Marken total	10 960	10 693	2.5%
Alfa Romeo	3 841	3 781	1.6%
Fiat	1 750	1 544	13.3%
Lancia	115	163	-29.4%
sonstige italienische Marken	1 026	934	9.9%
Italienische Marken total	6 732	6 422	4.8%
Britische Marken total	6 876	7 899	-13.0%
Hyundai	1 223	1 651	-25.9%
Koreanische Marken total	1 223	1 651	-25.9%
übrige Marken	13 497	14 489	-6.8%
Gesamttotal	4 400 297	4 641 733	-5.2%

Quelle: VDA

Nach fünf eher mageren Jahren mit zum Teil rückläufigen Absatzzahlen (in den Jahren 2002, 2005 und 2006) weisen die Neuzulassungen für Personenwagen auf dem europäischen Markt wieder steigende Tendenz auf. In Europa (26 EU-Staaten und die EFTA-Länder) verbesserten sich die Neuwagenverkäufe im vergangenen Jahr um 8,4% auf insgesamt 15'999'694 Personenwagen. Von dieser positiven Marktentwicklung profitierten praktisch alle Hersteller aus Europa, den USA und Japan.

Weniger verkauft haben vergangenes Jahr nur gerade Jaguar (-18%), Smart (-7%), Saab (-5%), Mazda (-3%) und GM USA (-1%). Andererseits konnten einige Autokonzerne ihre Verkäufe deutlicher stärker als der Markt steigern. Allen voran die Fiat-Group (+12%) die PSA-Group (+11%) sowie Toyota (+10%). Bei den einzelnen Marken verzeichnen Skoda (+57%), Chevrolet/Daewoo (+43%) Suzuki (+32%) und Mini (+28%) das stärkste Wachstum. Die Billigmarke aus dem Renault-Konzern, Dacia, konnte letztes Jahr ihre Verkäufe gar mehr als vervierfachen.

Big Three arg unter Druck

Die einheimischen Anbieter – General Motors, Ford Motor und Chrysler – möchten wohl das Autojahr 2007 in den USA möglichst bald vergessen, denn die «Big Three» gerieten letztes Jahr kräftig unter Druck. Während der Gesamtabsatz an Personenwagen nur um 2,6% zurückging, mussten die drei einheimischen Marken einen Absatzeinbruch von über 11% hinnehmen. Am stärksten erwischt hat es dabei die Nr. 2, die Ford Motor Company, deren Neuverkäufe bei den Personenwagen um ein Viertel einbrachen. Deutschlands Hersteller konnten letztes Jahr mit 786'000 verkauften PW zumindest ihren Besitzstand wahren. Allerdings bekamen sie im vergangenen Jahr den zunehmenden Verfall der US-Währung zu spüren. Mit einem Importanteil von rund 82% spielt die Kursrelation zwischen Euro und Dollar eine nicht zu unterschätzende Rolle. Die übrigen europäischen Personenwagenmodelle schwedischer und britischer Provenienz mussten ebenfalls Federn lassen. Eindeutige Gewinner auf dem USA-Markt

waren vergangenes Jahr die japanischen Personenwagenhersteller. Toyota, Honda, Nissan & Co. verkauften 2007 knapp 6% mehr Fahrzeuge in den USA. Wohl kaum zur Freude der einheimischen Hersteller.

Weniger Geländewagen und Vans

In den USA wurden vergangenes Jahr nicht nur weniger Personenwagen neu in Verkehr gesetzt, die Amerikaner und Amerikanerinnen kauften auch weniger Geländewagen und Vans ein Kaufverhalten, welches vor allem die US-Hersteller hart trifft, waren doch in den vergangenen Jahren gerade die Geländewagen diejenigen Fahrzeuge, welche besonders gefragt waren und die eine gegenüber dem PW oder dem Van deutlich grösseren Gewinnbeitrag generierten. Bis anhin spielte der Benzinpreis in den USA beim Entscheid für ein neues Auto kaum eine entscheidende Rolle. Doch das hat sich geändert. Amerikas Autokäufer reagierten 2007 erstmals stärker als in all den Jahren zuvor auf den höheren Benzinpreis. Obwohl dieser in den Vereinigten Staaten noch längst nicht jene Höhen wie in Europa erreichte, fallen die an der Tankstelle zu bezahlenden Beträge immer stärker ins Gewicht. Schmerzlich für die einheimischen Hersteller ist die Tatsache, dass der Absatzzrückgang bei den Geländewagen und Vans für die Big Three doppelt so hoch ausfiel im Vergleich zum Gesamtmarkt. Die japanischen Hersteller konnten dagegen ihr Marktvolumen halten, während die deutschen Hersteller sogar um knapp 14% zulegen. Im Mittelpunkt der Käufergunst standen letztes Jahr der Q7 von Audi sowie unverändert der Porsche Cayenne. Aber auch BMW und Mercedes können mit der Absatzentwicklung ihrer Geländewagen zufrieden sein. Einzig der VW Toureg wurde 2007 weniger gefragt.

Flaute in Japan

Die Japaner und Japanerinnen waren im vergangenen Jahre nicht gerade in Kauflaune, weder für die einheimischen Produkte, noch für diejenigen aus dem Ausland. Resultat: die Neuwagenverkäufe verminderten sich in Japan im vergangenen Jahr um etwas über 5% auf 4.4 Millionen Personenwagen. Der Löwenanteil dieses Volumens entfiel wie immer auf die einheimischen Hersteller die über einen Marktanteil von knapp 95% verfügen. Die deutschen Hersteller, als stärkste ausländische Anbieter, konnten im rückläufigen Japan-Markt immerhin ihren Marktanteil von etwas mehr als 4% halten. Dies zeigt jedoch, dass es ausländische Marken nach wie vor sehr schwer haben, auf dem japanischen Markt stärker Fuss zu fassen.



Personenwagen-Verkäufe in den USA

Marke	2007	2006	Änderung
General Motors	3 797 097	4 036 994	-5.9%
Ford	2 330 569	2 665 340	-12.6%
Chrysler	2 076 062	2 142 505	-3.1%
USA-Marken total	8 203 728	8 844 839	-7.2%
Toyota	2 620 826	2 542 525	3.1%
Honda	1 551 542	1 509 358	2.8%
Nissan	1 068 507	1 019 482	4.8%
Mazda	296 113	268 786	10.2%
Subaru	187 206	200 702	-6.7%
Mitsubishi	128 993	118 558	8.8%
Suzuki	101 884	100 990	0.9%
Isuzu	11 301	13 543	-16.6%
Japanische Marken total	5 966 372	5 773 944	3.3%
BMW	335 840	313 603	7.1%
Mercedes	253 218	247 887	2.2%
Volkswagen	230 571	235 140	-1.9%
Audi	93 508	90 113	3.8%
Porsche	34 693	34 227	1.4%
Deutsche Marken total	947 830	920 970	2.9%
Hyundai	467 009	455 520	2.5%
Kia	305 473	294 303	3.8%
Koreanische Marken total	772 482	749 823	3.0%
Britische Marken total	65 233	68 457	-4.7%
Schwedische Marken	133 667	146 367	-8.7%
Gesamttotal	16 089 312	16 504 400	-2.5%

Quelle: VDA

Westeuropa im Aufwind – USA im Tief

Rund 9 Prozent höhere Absatzzahlen in Westeuropa kontrastieren mit einem massiven Rückgang in Nordamerika. Für das laufende Jahr gehen die Hersteller von einem erfreulicherem Wachstum der Märkte aus.

von Kurt Bahn Müller

Zuwachsraten von 10 Prozent und mehr prägen die bis jetzt bekanntgewordenen Umsatz- und Ertragszahlen der europäischen Nutzfahrzeughersteller. Mit Ausnahme des NAFTA-Raumes und Japan entwickelten sich die Nutzfahrzeugverkäufe auf den übrigen Märkten höchst erfreulich. In Westeuropa wurden letztes Jahr insgesamt 800'700 Lieferwagen und Lastwagen über 3,5 t Gesamtgewicht neu in Verkehr gesetzt, ein Plus von 8,8 Prozent. Die einzelnen Gewichtsklassen entwickelten sich allerdings unterschiedlich: Im Bereich 3,5 bis 6 t Gesamtgewicht resultierte ein kräftiges Plus von 16 Prozent, die nachfolgende Kategorie 6 bis 16 t weist einen Rückgang von 5,3 Prozent auf und die schweren Fahrzeugen legten um 2,3 Prozent zu.

Iveco/Fiat ist die Nr. 1 in Europa

Betrachtet man die Absatzzahlen ab 3,5 t Gesamtgewicht nach Konzernen, dann belegt der Fiat-Konzern mit den Marken Iveco und Fiat mit insgesamt 171'671 verkauften Fahrzeugen die klare Nummer 1-Position in Europa, gefolgt vom Daimler Konzern (Mercedes-Benz) mit 158'749 Verkäufen und Volvo/Renault Trucks mit 127'600 verkauften Lieferwagen und Lastwagen. Die positiven Zuwachsraten hinterliessen aber auch in den Erfolgsrechnungen der Konzerne ihre Spuren. Weltmarktführer Daimler Trucks weist bei einem Umsatz von 28,47 Mrd. Euro einen Ebit von 2,12 Mrd. Euro aus. Die Umsatzrendite gibt der Konzern mit 7,5 Prozent an. Unterschiedlich schlossen die beiden schwedischen Hersteller

Volvo Trucks – der weltweit zweitgrösste Hersteller – und Scania das Geschäftsjahr 2007 ab.

Volvo Trucks steigerte den Umsatz um 10 Prozent auf 285,4 Mrd. Schwedische Kronen, musste aber einen Gewinnrückgang von 8 Prozent auf 15 Mrd. SKr (2,5 Mrd. Fr.) hinnehmen.

Scania dagegen legte beim Umsatz um 19 Prozent auf 84,4 Mrd. SKr zu und der Gewinn verbesserte sich sogar um 44 Prozent auf rund 8,6 Mrd. SKr (1,5 Mrd. Fr.) MAN Nutzfahrzeuge AG steigerte den Umsatz um 20 Prozent auf 10,4 Mrd. Euro. Auch der Gewinn erreichte im 2007 neue Rekordwerte.

Der Osten lockte

Die starke Nachfrage nach Nutzfahrzeugen in

2007 in Europa verkaufte Nutzfahrzeuge über 3,5 Tonnen Gesamtgewicht

Rang	2007	2006	Marke	2007	2006	± %
1	1	1	Mercedes	158 749	144 937	9.5
2	2	2	Iveco	124 214	116 106	7.0
3	3	3	Renault VI	88 912	89 236	-0.4
4	4	4	Ford	67 679	56 947	18.8
5	5	5	MAN	55 403	52 926	4.7
6	9	9	Fiat Auto	47 457	29 740	59.6
7	6	6	DAF	44 272	46 848	-5.5
8	7	7	Volvo	38 688	37 668	2.7
9	8	8	Scania	35 243	33 624	4.8
10	10	10	Volkswagen	28 470	26 433	7.7
			Übrige	111 607	101 313	10.2
			Total	800 694	735 778	8.8

Quelle: Hersteller, ACEA



EU-Verkäufe von 6,1 – 16,0 Tonnen Gesamtgewicht

Rang	2007	2006	Marke	2007	2006	± %
1	1	1	Mercedes	20 964	22 691	-7.6
2	2	2	Iveco	20 014	20 536	-2.5
3	3	3	MAN	13 373	12 564	6.4
4	5	5	DAF	7 083	8 378	-15.5
5	4	4	Renault VI	6 646	8 749	-24.0
6	6	6	Mitsubishi	2 626	2 619	0.3
7	7	7	Volvo	1 913	1 445	32.4
8	8	8	Nissan	1 083	1 115	-2.9
9	9	9	Isuzu	958	738	29.8
10	10	10	Toyota	275	242	13.6
			Übrige	1 520	1 672	-9.1
			Total	76 455	80 749	-5.3

Quelle: Hersteller, ACEA

EU-Verkäufe von 3,5 – 6 Tonnen Gesamtgewicht

Rang	2007	2006	Marke	2007	2006	± %
1	1	1	Mercedes	82 733	68 686	20.5
2	2	2	Iveco	73 840	67 190	9.9
3	3	3	Ford	67 672	56 942	18.8
4	4	4	Renault VI	54 725	52 620	4.0
5	5	5	Fiat Auto	47 445	29 739	59.5
6	6	6	Volkswagen	28 445	26 403	7.7
7	7	7	Peugeot	27 130	19 262	40.8
8	8	8	Nissan	19 728	18 741	5.3
9	9	9	Opel	10 485	10 604	-1.1
10	10	10	Mitsubishi	6 042	5 016	20.5
			Übrige	38 892	38 757	0.3
			Total	457 137	393 960	16.0

Quelle: Hersteller, ACEA

EU-Verkäufe über 16 Tonnen Gesamtgewicht

Rang	2007	2006	Marke	2007	2006	± %
1	1	1	Mercedes	55 052	53 560	2.8
2	2	2	MAN	42 025	40 357	4.1
3	3	3	DAF	37 179	38 462	-3.3
4	4	4	Volvo	36 775	36 211	1.6
5	5	5	Scania	35 209	33 569	4.9
6	6	6	Iveco	30 360	28 380	7.0
7	7	7	Renault VI	27 541	27 867	-1.2
			Übrige	2 961	2 663	11.2
			Total	267 102	261 069	2.3

Quelle: Hersteller, ACEA

den osteuropäischen Ländern und Russland hat zu voll ausgelasteten Produktionskapazitäten der Hersteller geführt. MAN profitiert bereits vom neuen Produktionswerk in Polen während Scania ein neues Werk in Russland baut. Vergangenes Jahr wurden in Russland 100 Prozent mehr Trucks verkauft als 2006. Scania will ebenso wie MAN Nutzfahrzeuge die Produktionskapazität auf jährlich 100'000 Einheiten erhöhen. In Westeuropa sind letztes Jahr knapp 9 Prozent mehr Lieferwagen und Lastwagen neu in Verkehr gesetzt worden. Deutschland als grösster Einzelmarkt sowie Italien, verzeichneten ein Wachstum von je rund 14 Prozent. Noch höhere Wachstumsraten weisen Belgien, Dänemark, Österreich, Norwegen und Portugal auf. Bei den schweren Fahrzeugen ab 16 t Gesamtgewicht resultierte letztes Jahr in Westeuropa eine Zunahme der Immatrikulationen von 2,3 Prozent auf

267'102 Fahrzeuge. Auch hier weist Deutschland mit einem Plus von 8,9 Prozent auf 66'980 Fahrzeuge ein hohes Wachstum aus. Rückläufig waren die Verkäufe dagegen in Grossbritannien mit einem Minus der Zulassungen ab 16 t von rund 15 Prozent auf 29'490 Einheiten.

Flaute in der NAFTA-Region

Anders sieht es in Nordamerika aus. Der US-amerikanische Markt war das Sorgenkind der dort vertretenen Hersteller, das Jahr 2007 gehört zu den unerfreulichsten Jahren für die dort ansässigen Anbieter von mittelschweren und schweren Nutzfahrzeugen. Bei den mittelschweren Fahrzeugen resultierte letztes Jahr ein Minus von knapp 16 Prozent. Der einzige Nutzfahrzeughersteller welcher 2007 zulegen konnte war die Ford Motor Company, welche allerdings bei den Personenwagen den stärksten Einbruch seit

vielen Jahren hinnehmen musste. Wenigstens ein positives Zeichen bei den mittelschweren Fahrzeugen. Alle übrigen Anbieter in der mittelschweren Kategorie mussten Einbussen in Kauf nehmen, wobei sich die Rückgänge bei den einheimischen und den ausländischen Anbietern in etwa die Waage hielten.

In der schweren Klasse sieht es für das Jahr 2007 besonders düster aus. Hier dominieren Minusraten zwischen 35 und 53 Prozent.

Zurückzuführen ist dieser massive Rückgang auf die auf Anfang 2007 in Kraft getretene neue Abgasnorm EPA07. Diese führte zu vorgezogenen Käufen in den USA und in Kanada. Entsprechend brachen die Verkaufszahlen 2007 ein und zwar um knapp die Hälfte. Die Anbieter in dieser Kategorie haben sich denn auch mit den Rückgängen weitgehend abgefunden und hoffen nun darauf, dass das Jahr 2008 die Wende bringen wird.

2007 in USA verkaufte Medium-Trucks

Marke	2007	2006	±%	Marktanteile %	
				2007	2006
Ford	70 836	69 070	2.6	32.3	26.5
Freightliner	38 420	46 613	-17.6	17.5	17.9
GM	34 164	41 340	-17.4	15.6	15.9
International	40 268	61 814	-34.9	18.3	23.7
Kenworth	4 239	5 040	-15.9	1.9	1.9
Peterbilt	5 009	6 307	-20.6	2.3	2.4
Sterling	4 219	4 846	-12.9	1.9	1.9
US-Marken total	197 155	235 030	-16.1	89.8	90.2
Hino	5 448	6 203	-12.2	2.5	2.4
Isuzu	9 639	10 822	-10.9	4.4	4.2
Mitsubishi Fuso	5 218	5 967	-12.6	2.4	2.3
Nissan Diesel	2 080	2 551	-18.5	0.9	1.0
Japan-Marken total	22 385	25 543	-12.4	10.2	9.8
Medium Trucks total	219 540	260 573	-15.7		

Quelle: VDA



2007 in USA verkaufte Heavy-Trucks

Marke	2007	2006	±%	Marktanteile %	
				2007	2006
Freightliner	37 371	78 428	-52.3	39.9	46.6
International	29 675	53 373	-44.4	31.7	31.7
Peterbilt	19 948	37 322	-46.6	21.3	22.2
Kenworth	19 299	33 091	-41.7	20.6	19.7
Volvo Trucks	16 064	30 716	-47.7	17.2	18.3
Mack	13 438	29 524	-54.5	14.3	17.5
Sterling	12 054	16 712	-27.9	12.9	9.9
Western Star	2 281	3 463	-34.1	2.4	2.1
Übrige	835	1 379	-39.4	0.9	0.8
US-Hersteller total	63 971	114 885	-44.3	68.3	68.3
Heavy Trucks total	93 646	168 258	-44.3		

Quelle: VDA

Castrol Tecton 10W-40

Castrol Tecton SAE 10W-40 wurde entwickelt, um Nutzfahrzeugmotoren sehr guten Schutz zu bieten. Castrol Tecton kombiniert Schutz, verlängerte Wartungsintervalle und Vielseitigkeit um LKW-, Bus- und Transporter-Flotten Besitzern viele Vorteile zu bieten.

SAE 10W-40
ACEA E3 / E5 / E7
API CH-4
MB Freigabe 228.3
MAN M3275
Volvo VDS-2
Renault RVI RLD
Cummins CES 20076, 77, 78
Mack EO-M Plus
DAF Standard-Ölwechselintervalle



Castrol Tecton SLD 15W-40

Castrol Tecton SLD 15W-40 ist ein Mehrbereichs-Dieselmotorenöl. Es garantiert dauerhaften Schutz über die Gebrauchsdauer des Öls bei verlängerten Ölwechselintervallen, speziell für Scania Flotten.

SAE 15W-40
API CH-4
ACEA E5 / E7
Scania LDF
Volvo VDS-3



Castrol Enduron SLD 10W-40

Castrol Enduron SLD, ein Hochleistungs-Dieselmotorenöl in der Viskositätslage SAE 10W-40, bietet seinen Anwendern die Option auf längste Ölwechselintervalle. Sein primärer Anwendungsbereich sind die neuesten, schadstoffreduzierten Euro 4-Motoren der europäischen Hersteller für LKW- und Busse, speziell für Scania.

SAE 10W-40
ACEA E5 / E7
Scania LDF-2
Volvo VSD-3





SIE ERHALTEN VIEL. VIEL MEHR ALS ÖL.

Noch nie war es so schwierig, sich im After-Sales-Geschäft erfolgreich zu behaupten.
Und noch nie war es so wichtig, die Rentabilität des Werkstattbereiches zu steigern.
Nutzen auch Sie die Castrol Professional Angebote für Ihren Geschäftserfolg.

Die richtige Wahl heisst Castrol.

Castrol (Switzerland) AG
Baarerstrasse 139
6302 Zug
Tel. 058 456 93 33
castrol.switzerland@castrol.com
www.castrol.ch

IT'S MORE THAN JUST OIL.
IT'S LIQUID ENGINEERING.



Professional