

Stephan Settelen bricht auf

Vom Geschäftsleiter zum Coach und Mediator

Elektrisch gut versorgt

Von der Wallbox bis zum Leichtfahrzeug

Ausflugs- und Reiseideen

Carreisen und Campingferien: Jetzt planen lohnt sich

Angebot von Settelen

Umzug

Umzüge Schweiz
Umzüge international
Lagerhaus
Verpackungen aller Art
Packmaterialverkauf
Spezialtransporte
Schreinerei

Carreisen

Transferfahrten
Firmen- und Vereins-
ausflüge **19_20**
Ein- und Mehrtagesfahrten
Gruppenreisen **19_20**
Limousinenservice

Auto-Center

Toyota **8_9_18**
Isuzu
Occasionen **23**

Garagenbetriebe

Autowerkstatt **23_24**
Ersatzteillager
Spenglerei **24**
Malerei
Tankstelle
Waschanlage

Autovermietung

Personenwagen **22**
Nutzfahrzeuge **22**
Spezialfahrzeuge

Inhalt





Ich bin noch NICHT pensioniert

Liebe Leserinnen und Leser

Vor genau einem Vierteljahrhundert – im November 1997 – erschien das erste «Settellen persönlich», das bis 2012 den Titel «Settellen persönlich» trug. Der erste Leitartikel befasste sich mit einem Thema, das damals die Gemüter erhitze: die auf Januar 2001 geplante Einführung der leistungsabhängigen Schwerverkehrsabgabe (LSVA). Tempi passati!

Dieses Heft ist bereits die 71. Ausgabe unserer Publikation, die seit 2014 zwei Mal jährlich erscheint. Unterstützt von insgesamt vier Agenturen, durften wir Sie 71 Mal über unseren Betrieb, unsere Tätigkeiten, die Verkehrspolitik und unsere Geschichte informieren. Insgesamt druckten wir in den letzten 25 Jahren rund zwei Millionen Exemplare unseres Magazins. Für Ihre **Treue** möchten wir uns an dieser Stelle herzlich bedanken.

Seit Juli 1990 bin ich mit an Bord, und genau 27½ Jahre war ich Geschäftsleiter der Settelen AG. Nun haben zwei erfahrene und vor Energie sprühende Persönlichkeiten als Co-Geschäftsführer meine Funktion übernommen. Lorenz Schweizer wird sich dabei um den Bereich Auto kümmern, während Michael Sutter den Bereich Logistik übernimmt. Ich bin glücklich, meine Aufgabe in **vier so tatkräftige Hände** geben zu können (Seite 4).

Selber entswinde ich nicht in die Frühpensionierung. Zum einen bleibe ich unserem Familienunternehmen als Delegierter des Verwaltungsrates erhalten. So kann ich mich als Coach und Wissensvermittler einbringen. Zum anderen habe ich etwas Neues angepackt. Ich freue mich, meine langjährigen Erfahrungen aus der Zusammenarbeit mit vielen Menschen – mit Kundinnen und Kunden, mit Mitarbeitenden – als Coach und Mediator bei TopikPro einzubringen.

Agil und flexibel für die Kundenwünsche: Das war für Settelen als Mobilitätsdienstleister immer das Credo und wird es auch weiterhin sein. So investieren wir in den Neu- und Ausbau unserer Karosseriewerkstatt (Seite 24), erweitern unser Angebot rund um Elektromobilität (Seite 6) und gehen neue Wege im Bereich Kooperationen und Leichtfahrzeuge (Seite 10). Nebst unserer breiten Palette an Personenfahrzeugen ist es uns immer auch wichtig, ein umfassendes und attraktives Angebot an **Nutzfahrzeugen** für Kauf (Seite 9) und Miete (Seite 22) bereit zu halten. Denn schliesslich liegt uns ein funktionierendes Gewerbe wirklich am Herzen!

Herzlich
Ihr Stephan Settelen

1997



2012



2017



2022



Einige Exemplare aus der 25-jährigen Geschichte von «Settellen persönlich». Alle Ausgaben finden Sie im Online-Archiv unseres Magazins.





Michael Sutter, Geschäftsleiter Logistik

Alter: 47 Jahre

Bei Sattelen seit: Dezember 2020
(und von 2010 bis 2014)

Hobbys: Reisen, Lesen, Biken, Essen

Lieblingessen: Vietnamesische Küche

Lebensmotto: Offen sein für Neues, aber die Qualität des Bisherigen nicht vergessen

Mein (beruflicher) Traum: Alle fünf Minuten ein Sattelen-Fahrzeug auf der Strasse sehen

Lorenz Schweizer, Geschäftsleiter Auto

Alter: 57 Jahre

Bei Sattelen seit: Oktober 2021

Hobbys: Familie, Reisen, Motorrad, Sport, Kultur und Digitalisierung

Liebingsfahrzeug: Oldtimer mit Charakter, u. a. meine Condor A580, ein Motorrad der Schweizer Armee mit Baujahr 1954

Lebensmotto: Man hat nie ausgelernt, egal wie alt man ist

Mein Traum: Vollends zufriedene Kunden und Kundinnen, zahlreiche Sattelen-Fahrzeuge auf den Strassen und ein top kompetentes, motiviertes Dienstleistungsteam

Stephan Settelen gibt den Stab weiter

Nach genau 27½ Jahren als Geschäftsführer tritt Stephan Settelen aus der operativen Leitung des Unternehmens zurück. In seine Fussstapfen treten Lorenz Schweizer als Geschäftsleiter des Bereichs Auto und Michael Sutter als Geschäftsleiter des Bereichs Logistik. Stephan Settelen bleibt dem Unternehmen als Delegierter des Verwaltungsrats erhalten.

Das Ereignis hat historische Dimensionen: Erst zum dritten Mal in der 139-jährigen Geschichte des Familienunternehmens Settelen hat kein Familienmitglied und Namensträger die Geschäftsleitung inne. Ist der Schritt Stephan Settelen schwer gefallen? «Ich wusste, dass dieser Moment ohnehin mit meiner Pensionierung kommen würde.» Und in seiner gewohnt pragmatischen Art fügt er an: «Die Arbeit als CEO ist ein Verschleissjob. Nur in einer Familienfirma ist man so viele Jahre in dieser Funktion. Also war es an der Zeit, gemeinsam eine gute Lösung zu finden. Die Lösung ist gefunden, also ist es Zeit.» In seiner neuen Position als Delegierter des Verwaltungsrats ist er das Bindeglied zwischen der Eigentümerfamilie Settelen und der neuen operativen Leitung. «So werde ich als Coach und Wissensvermittler weiterhin für das Unternehmen tätig sein», meint er zufrieden.

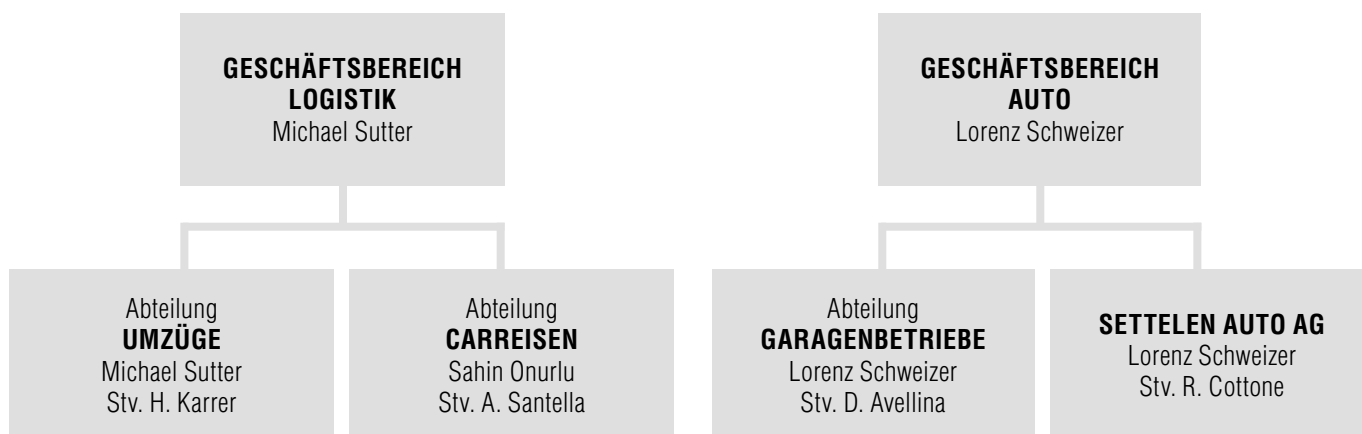
Das Meiste bleibt gleich

Neu werden die Führungsaufgaben auf vier Schultern verteilt. Michael Sutter und Lorenz Schweizer freuen sich auf ihre neuen Aufgaben als Geschäftsführer der Bereiche Logistik respektive Auto. «Für mich ist es ein Vertrauensbeweis, diese Position in einem Familienunternehmen bekleiden zu dürfen», sagt Sutter. «Es ehrt mich, in diesem Traditionsunternehmen arbeiten zu dürfen», meint Schweizer. «Wir werden das Unternehmen im Sinn und Geist der Inhaberfamilie Settelen weiterführen.»

Ein wichtiger Punkt dabei ist: Die Kundennähe beizubehalten, die Stephan Settelen so viele Jahre verkörpert hat. «Wir werden versuchen, unsere Kundschaft so zu bedienen, wie er dies getan hat, und auch gegenüber unseren Mitarbeitenden die gleiche Menschlichkeit an den Tag zu legen», verspricht Schweizer. «Auf der anderen Seite wird auch mein eigener Charakter meinen Führungsstil prägen», gibt Sutter zu bedenken. «Doch auch mir ist Kontinuität wichtig: Die Leute sollen wissen, woran sie mit mir sind.»

Neue Akzente

Auch wenn die beiden «Neuen» im Kern auf die bewährte Settelen-Tradition setzen, wollen sie selbstverständlich den sich wandelnden Bedürfnissen der Kundschaft gerecht werden. Sutter will die Vision eines CO₂-neutralen Fuhrparks verwirklichen. Daneben liegt ihm der kontinuierliche Verbesserungsprozess am Herzen. Schweizer wiederum will unter dem Label «Stadtgarage» einerseits die Position von Settelen als nahen Rundumdienstleister für Toyota und sämtliche Automarken stärken und andererseits neue Angebote für die urbane Mobilität schaffen. Dazu gehören zum Beispiel der Neubau der Karosseriewerkstatt (Seite 24) und die Zusammenarbeit mit XBus (Seite 10). Auch den Elektro- und Nutzfahrzeugbereich der Hauptmarke Toyota (Seite 9) sowie die Angebote der Autovermietung möchte er ausbauen.





Zuhause tanken ... und selber produzieren

Eine eigene Wallbox zum Betanken des Elektroautos oder des Plug-in-Hybrids verkürzt die Ladezeiten erheblich. Zudem erhöht die Installation die Sicherheit. Angesichts steigender Strompreise und drohendem Strommangel ist heute das Betanken mit selbst produziertem Strom das Gebot der Stunde.

Das Plug-in-Hybrid- oder Elektrofahrzeug kann man im Prinzip an der Haushaltsteckdose aufladen. Doch damit sind zwei schwerwiegende Probleme verbunden: Das Aufladen dauert sehr lang und es überbeansprucht auf die Dauer die normale Elektroinstallation eines Haushalts, was im schlimmsten Fall zu einem Brand führen kann. Mit einer Wallbox lassen sich beide Probleme auf einen Schlag lösen. Denn damit holt man sich die Leistung einer öffentlichen Ladestation nach Hause. Zum Beispiel ist ein RAV4 Plug-in-Hybrid, der für eine volle Aufladung an einer Haushaltsteckdose 7,5 Stunden benötigt, an der Wallbox in einem Drittel der Zeit aufgeladen, also in 2,5 Stunden.

Toyota bietet formschöne Wallboxen an. Es gibt sie in diversen Ausführungen von der kostengünstigen Basisversion bis zur Doppel-ladestation. Die meisten der hochwertigen Ladegeräte lassen sich über die MyT-Smartphone-App steuern. Damit lassen sich die Fahrzeuge leicht mit günstigerem Strom in der Niedertarifzeit aufladen. Regelmässig aufgeladen, fährt der Plug-in-Hybrid länger im leisen und sauberen Elektro-Modus. Und beim Elektrofahrzeug stellt das Aufladen über Nacht sicher, dass immer die maximale Reichweite zur Verfügung steht.

Alle Ladegeräte sind mit Typ-2-Steckern nach europäischem Standard ausgestattet und garantieren jahrelange Flexibilität und Sicherheit. Übrigens: Toyota-Wallboxen lassen sich auch für viele andere Fahrzeuge nutzen.

Einfach für Einfamilienhäuser

Für deren Installation arbeitet der Autobauer mit Helion zusammen, einer Geschäftseinheit von Bouygues Energies & Services. Als Spezialist bietet Helion massgeschneiderte Lösungen an. Besonders einfach ist die Installation im eigenen Einfamilienhaus. Es reicht meistens, Fotos vom vorgesehenen Standort in der Garage oder in der Einfahrt einzusenden und Helion stellt eine verbindliche Offerte zu.

Geht es um ein Mehrfamilienhaus oder eine Installation von mehreren Ladestationen für ein Unternehmen, so ist ein Besuch der Fachleute von Helion notwendig. Als erstes gilt es, die Bewilligung beim Eigentümer oder bei der Immobilienverwaltung einzuholen und abzuklären, ob bereits eine Wallbox geplant ist. Nach der Begehung der Liegenschaft erstellt Helion eine verbindliche Offerte. In vielen Fällen arbeitet Helion für Liegenschaftsverwaltungen Ladekonzepte mit einem Lastmanagement aus. Dies ist für Unternehmen und Mehrfamilienhäuser sinnvoll, da so nicht für jedes Parkfeld eine eigene Lösung gesucht werden muss. Zudem wird gewährleistet, dass mehrere Fahrzeuge gleichzeitig geladen werden können – auch bei einer Liegenschaft mit beschränkter Strommenge.

Ökonomisch und ökologisch sinnvoll

Angesichts steigender Strompreise und drohendem Strommangel ist es heute besonders naheliegend, über eine eigene Photovoltaikanlage nachzudenken. Denn mit der Benutzung eines Elektrofahrzeugs verdoppelt sich im Durchschnitt der Strombedarf eines Haushalts. Wer selbst Strom ins Netz einspeist, muss insgesamt weniger Strom vom Elektrizitätswerk beziehen. Damit spart man Geld – je höher die Strompreise klettern, desto mehr. Zudem macht man damit seine Autofahrten noch grüner und trägt zur Erhöhung der Stromproduktion bei. Alles in allem gute Gründe, sich über die Möglichkeiten einer Photovoltaikanlage zu informieren. Nebst anderen Anbietern ist das auch bei Helion möglich.

helion.ch

Angebot von Toyota und Helion

Sind Sie an einer Installation bei Ihnen zuhause interessiert? Dann finden Sie ganz einfach mit dem Installationsrechner von Helion das passende Angebot. Der Toyota-Installationspartner Helion wird mit Ihnen eine verbindliche Offerte ausarbeiten. Sie werden von Helion durch das Projekt begleitet, so dass Sie Ihr Toyota-Elektrofahrzeug bald schon zuhause laden können. Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an das Verkaufsteam von Settelen: 061 307 38 38 oder 39



Ab CHF 1641.-
(inkl. Montage und MwSt.)

ENTRY WALLBOX

Maximale Leistung: 22 kW
Steckertyp: Typ 2
Kabellänge: 6 m
Installation: Innen oder aussen
Garantie: 3 Jahre



Ab CHF 2162.-
(inkl. Montage und MwSt.)

CONNECTED READY WALLBOX

Maximale Leistung: 22 kW
Steckertyp: Typ 2
Kabellänge: 6 m
Installation: Innen oder aussen
Zugriff: Sperren/entsperren via RFID
Verbindung: WiFi oder 4G
Garantie: 3 Jahre



Ab CHF 3871.-
(inkl. Montage und MwSt.)

DOUBLE-WALLBOX

Maximale Leistung: 2x11 kW oder 1x22 kW
Steckertyp: Ladekabel Typ 2, 2 Stück
Kabellänge: 6 m
Installation: Innen oder aussen
Zugriff: Sperren/entsperren via RFID
Verbindung: WiFi oder 4G
Garantie: 3 Jahre

Sechs Ladestationen bei Settelen

Am Standort Türkheimerstrasse von Settelen sind bereits sechs Ladestationen für Elektrofahrzeuge installiert. Die Ladeinfrastruktur wird für die eigenen Fahrzeuge wie auch für Kundenfahrzeuge (nur bei einem Reparatur- oder Wartungsaufenthalt) rege genutzt.



Die aktuellen Elektromodelle von Toyota



bZ4X

Reichweite: 500 km*
Preis: Ab CHF 47 900.–

Jetzt Probe fahren – vereinbaren Sie bitte einen persönlichen Termin: 061 307 38 38 oder 39



Proace City Van electric

Reichweite: 280 km*
Preis: Ab CHF 39 900.–



Proace City Verso electric

Reichweite: 280 km*
Preis: Ab CHF 43 900.–



Proace electric

Reichweite: 330 km*
Preis: Ab CHF 44 400.–



Proace Verso electric

Reichweite: 330 km*
Preis: Ab CHF 54 900.–

* Die Reichweite hängt ab von der gewählten Fahrzeugklasse, dem Antrieb und den örtlichen Strassenbedingungen.



Toyota
Professional



Hol- und
Bringservice bei
Reparaturen



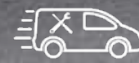
Ihr persönlicher
Ansprechpartner



Ersatzfahrzeug



Ladestation
für ihren
Toyota electric



Pannenhilfe
rund um die Uhr



Komplette
Nutzfahrzeugpalette
vor Ort

Perfekter Service fürs Gewerbe: Toyota Professional

Gewerbetreibende dürfen sich freuen: Unter dem Titel «Toyota Professional» bietet Toyota in Kooperation mit ausgewählten Händlern einen attraktiven Rundumservice. Dazu gehören ein Pannenservice, Ersatzfahrzeuge und vieles mehr. Settelen freut sich, dabei zu sein.

Toyota professional bringt der Kundschaft aus Handwerk und Gewerbe handfeste Vorteile. Mit dem umfassenden Serviceangebot ist es möglich, mit den eigenen Fahrzeugen stets 100 % einsatzbereit zu sein. Für die ersten drei Jahre nach dem Kauf gibt es eine Pannenhilfe rund um die Uhr: Die Toyota Assistance bietet einen 24-Stunden-Notfalldienst vor Ort während sieben Tagen in der Woche. Muss ein Fahrzeug in die Garage, so steht bei Settelen stets ein passendes Ersatzfahrzeug bereit. Auf Wunsch bietet Settelen sogar einen Hol- und Bringservice bei Reparaturen an – so verliert niemand im Betrieb wertvolle Zeit. Für Elektrofahrzeuge gibt es bei uns zudem sechs Ladestationen, die exklusiv für die Gewerbekundschaft reserviert sind.

Persönliche Betreuung

Auch bei Beratung und Verkauf sind die Nutzfahrzeugkundinnen und -kunden bei Settelen in der Pole Position: Ein persönlicher Ansprechpartner steht ihnen für alle Fragen rund um Beratung, Verkauf und Werkstatt zur Verfügung. Als Toyota-Professional-Partner führt Settelen zudem immer die gesamte Palette an Nutzfahrzeugen vor Ort. Dort stehen sie bereit für eine Besichtigung oder – nach Vereinbarung – für eine Probefahrt.

Lorenz Schweizer, Geschäftsleiter Auto bei Settelen, freut sich: «Wir sind stolz, dass wir nun – zusätzlich zum seit 50 Jahren bestehenden Toyota-Center – auch noch Toyota-Professional-Händler werden und die Vertretung in der Region übernehmen dürfen. Damit bieten wir unserer Gewerbekundschaft einen immensen Mehrwert.»

Umfassende Modellpalette

Zur umfassenden Nutzfahrzeugstrategie von Toyota gehört auch die Erweiterung des Modellangebots – u.a. mit einer neuen, grossen Nutzfahrzeugbaureihe. Der neue Proace City verbindet clevere Funktionalität mit ausgezeichneten Ladeigenschaften – so gehört er zu den wenigen Modellen, die zwei Europaletten aufnehmen können. Zusammen mit dem Proace und dem Pick-up Hilux deckt Toyota so mehr als zwei Drittel der Nutzfahrzeugmodelle ab.



Den Toyota Proace und den Proace City gibt es als konventionelle oder als elektrische Variante



XBus und Evetta: Die Zukunft ist leicht

Modern, urban und mit ikonischem Design: Das deutsche Unternehmen ElectricBrands will mit seinen leichten und verbrauchsarmen Elektrofahrzeugen XBus und Evetta den Markt erobern. Settelen ist exklusiver Partner für die gesamte Nordwestschweiz.

Während ein durchschnittlicher neuer Personenwagen leer mehr als 1700 Kilogramm auf die Waage bringt, kommen mit dem XBus und der Evetta zwei wahre Leichtgewichte auf den Markt: Sie wiegen nur 500 bis 800 Kilogramm (ohne Batterie). Der Vorteil des reduzierten Ballasts liegt auf der Hand: weniger Energieverbrauch und weniger CO₂-Ausstoss. Schon nach weniger als 10 000 Kilometern fährt man mit dem XBus klimaneutral.

Nachhaltigkeit ist dem Hersteller ElectricBrands generell wichtig: Die Teile stammen aus Deutschland oder umliegenden Ländern und bestehen aus sortenreinen Materialien. So lassen sich 98 % der Einzelteile recyceln. «Das Gesamtkonzept ist von Anfang bis Ende grün gedacht», erklärt dazu Ralf Haller, der Gründer von ElectricBrands. Produziert wird der XBus in Itzehoe in Norddeutschland.

Verwandlungskünstler

Der XBus ist ein modulares Universalfahrzeug mit bis zu 1000 Kilogramm möglicher Zuladung. Der Clou: Die Module sind einfach und rasch selbst tauschbar. Und das ohne Spezialwerkzeug – alles, was man braucht, sind vier Hände. Durch die clevere Kombination verschiedener Module entstehen so acht verschiedene Varianten für den Einsatz in Handel, Gewerbe und Freizeit. So lässt sich der Transporter bei Bedarf in einen Pick-up oder einen Kipper verwandeln. Und in der Ferienzeit wird er zum Camper.

Der umweltfreundliche XBus hat einen 4-Rad-Antrieb, eine Höchstgeschwindigkeit von 100 km/h und eine Reichweite von 200 bis 600 Kilometern – je nach Batteriepaket. Als Transporter bietet er ein Ladevolumen von bis zu 5,3 Kubikmetern und Platz für zwei Europaletten. Damit das Fahrzeug die Anforderungen an ein Leichtfahrzeug erfüllt, ist der Transport von maximal drei Personen erlaubt und seine Dauerhöchstleistung auf 15 kW (20 PS) begrenzt. Dass aber immer genügend Kraft vorhanden ist, belegen das Drehmoment von zusammen über 1000 Nm und eine Spitzenleistung von 56 kW (76 PS). Trotz Leichtbauweise hat der Hersteller auf Sicherheit geachtet. Der Rahmen besteht aus Stahl, und das Fahrzeug hat Crashelemente und einen Überrollkäfig.





Retro-Blickfang mit Hightech

Im Unterschied zum Warentransporter XBus dient die Evetta rein dem Personentransport. Vom Design her setzt das smarte Leichtfahrzeug voll auf Retro. Mit ihrer Fronttür ähnelt die Evetta stark der legendären Isetta, dem erfolgreichen Rollermobil von Anfang der 1950er-Jahre (siehe Kasten). Auch die Innenausstattung ist im Retrolook gehalten und kombiniert Minimalismus mit Hightech und Spass. Die Evetta ist so klein, dass man mit ihr sogar quer parkieren kann – optimal für enge Platzverhältnisse in Städten. Ob längs oder quer, eines bleibt klar: Der wendige Cityflitzer ist ein Blickfang!

«Mit den beiden Fahrzeugen von Electric Brands setzen wir auf neue Mobilitätsformen für die Zukunft», kommentiert Lorenz Schweizer, Geschäftsleiter Auto bei Settelen. «Ich bin begeistert von dieser Kooperation mit Potenzial.» Erste XBus-Kundenauslieferungen sind auf Januar 2024 geplant; die Evetta steht voraussichtlich bereits ab Sommer 2023 bereit. Das Verkaufsteam gibt gern weitere Auskünfte.

XBus und Evetta können via Konfigurator und mittels Anzahlung von 10 % ab sofort vorbestellt werden. Alle Angaben vorbehaltlich der technischen Freigabe bis zum Serienstart.
www.electricbrands.de
www.evetta.com



Historisches Vorbild: Die legendäre Isetta

Vorbild für die Evetta ist die Iso Ivetta, die anfangs der 1950er-Jahre in Italien entwickelt wurde. Charakteristisch ist die Fronttür, durch die man in den vierrädrigen Kleinstwagen stieg. Auf der dahinter liegenden Sitzbank fanden zwei Personen und ein Kind Platz. In Italien war das Modell nicht sehr erfolgreich, wurden doch lediglich 1000 Exemplare hergestellt. Doch Anfang des Jahres 1954 entdeckte ein Vertreter von BMW die Isetta am Genfer Autosalon. Damit begann die Erfolgsgeschichte. Von 1954 bis 1962 stellte BMW in Deutschland über 132 000 Stück des Fahrzeugs in Lizenz her. Anstatt des ursprünglichen Zweitaktmotors baute BMW einen einzylindrigen Viertaktmotor ein, der sich bei Motorrädern bewährt hatte, und entwickelte auch anderweitig das Fahrzeug weiter. Dieser Erfolg verschaffte BMW die nötige Zeit und das Kapital, um die eigenen Limousinenreihen zu entwerfen.

Und wie fährt es sich in so einem aus heutiger Sicht winzigen Fahrzeug? Autojournalist Fritz B. Busch schilderte eine Italienreise mit Frau und neun Jahre alter Tochter, die sich zu dritt die 115 cm breite Sitzbank teilten. Die Campingausrüstung war auf dem Heckgepäckträger festgezurr, kleineres Gepäck lag im Fussraum. In rund 16 Stunden fuhren sie von Hamburg nach München, dann über den Brennerpass nach Venedig und wieder zurück. Das alles mit einem Motor mit 13 PS (9,5 kW)! Obwohl überladen, überstand die Isetta die Reise ohne Pannen. Die Fernreise in gemütlichem Tempo sei unglaublich amüsant gewesen, meint der Journalist. Kann man das mit der neuen Evetta wiederholen?



Das Basler Rösslitram war einer der ersten mobilen Werbeträger (um 1890)

Clichés, Kinodias und Kalender – frühe Werbung bei Settelen

Vom Einspänner im Adressbuch über das farbige Dia im Schwarzweisskino bis zum Kampf um Telefonkabinen: Nicht nur die Firma Settelen, sondern auch ihre Werbung war stets vom Zeitgeist und den technischen Möglichkeiten geprägt. Deshalb lohnt sich der Blick auf ausgewählte Settelen-Werbung aus der «Mottenkiste».

Von Mike Gosteli

Werbung hat eine weit zurückreichende Tradition. Die ältesten Zeugnisse stammen aus Indien, wo schon lange vor unserer Zeitrechnung kommerzielle Wandmalereien angefertigt wurden. In antiken Städten war Reklame an der Tagesordnung, wie das Beispiel Pompeji zeigt: Durch die Lavaströme und den Ascheregen des Vesuvausbruches im Jahre 79 blieben erstaunliche Zeugnisse an unzähligen Häusern und Wänden erhalten, die auch heute aktuell wären. Beworben wurden etwa Politiker («Bruttius Balbus wird die Stadtkasse schonen») oder Imbissbuden.

Das Rösslitram als Werbeträger

Im ausgehenden 19. Jahrhundert dienten in unserer Region in erster Linie Tageszeitungen als Werbeplattformen. Kleininserate füllten die Zeitungsspalten. Aus der Anfangszeit des Settelen-Betriebes ist jedoch keine Annonce überliefert. Denn als Julius Settelen 1883 die Familienschneiderei seinem Bruder Victor überliess und das Rösslitram aus der Konkursmasse seines künftigen Schwiegervaters übernahm,

musste er sparen. Trotzdem war Werbung für «sein» Rösslitram überlebenswichtig. Das neue Transportmittel war zwar modern, aber defizitär. Den geschätzten Einnahmen aus den Billettverkäufen von etwas über 100 000 Franken standen nicht nur die Löhne von gut 55 000 und die Kosten für das Pferdefutter von mindestens 40 000 Franken gegenüber. Zu Buche schlugen auch der allgemeine Betriebsaufwand, Versicherungen, Schuldzinsen und Rückstellungen für den Pferdeersatz sowie für die Omnibusse – alles in allem rund 20 000 Franken. Deshalb musste Julius Settelen wo immer möglich Werbeflächen verkaufen. Er stellte die Billette (für Schokolade) und das Rösslitram selber für Fremdwerbung zur Verfügung. Schriftzüge von Hotels, Bijouterien, Uhren, Mode oder Schokolade zierten die Rückseiten der Plattformen und die Fensterflächen. Damit war das Rösslitram wohl einer der ersten mobilen Werbeträger. Wie weit diese zusätzlichen Erträge das miserable Betriebsergebnis verbesserten, lässt sich heute nicht mehr genau abschätzen. Aber die zusätzlichen Werbeeinnahmen verhinderten wohl einen zweiten Konkurs.



Billet des Basler Rösslitrans, auf dem Suchard seine Schokolade bewarb (1893)



Im Unterschied zu seinem Bruder Julius liess Victor Settelen um 1890 immer wieder Annoncen für sein Geschäft publizieren (Inserat aus den Basler Nachrichten vom 16. Juni 1892)



Ab etwa 1900 inserierte die Droschken-Anstalt Settelen regelmässig in den Tageszeitungen und bewarb ein modernes Angebot: den kombinierten Verkehr

Das erste Inserat für Settelen

Am 31. März 1892 fällte der Grosse Rat der Stadt Basel einen wegweisenden Entscheid: Mit grossem Mehr entschied er sich dafür, die elektrische Strassenbahn als kommunales Unternehmen zu führen. Die Stunden des Rösslitrans waren gezählt und Julius Settelen musste sich nach einem neuen Standbein für seinen Betrieb umsehen. Deshalb kaufte er am 16. Juni 1892 zusammen mit seinem Bruder Ernst für 280 000 Franken die «Basler Droschkenanstalt» der Witwe Louis Hederer an der Davidsgasse. Aus dieser Zeit stammt das älteste über-

lieferte Settelen-Inserat. Die Werbung für die «Basler Droschkenanstalt Gebr. Settelen» befindet sich im Basler Adressbuch 1893, zeigt einen eleganten Einspänner und bewirbt mit dem Slogan «Erstes ältestes Geschäft» die ganze Palette der Angebote. Bemerkenswert dabei ist, dass die Brüder offensichtlich nicht nur das Geschäft von der Witwe Hederer erworben hatten, sondern auch den Werbespruch und die Druckvorlage (das Cliché) für das Inserat. Denn ein fast identisches Inserat für die Droschkenanstalt Hederer findet sich bereits im Basler Adressbuch von 1885.



Das älteste überlieferte Settelen-Inserat erschien im Basler Adressbuch 1893. Dabei wurde das Cliché der Droschkenanstalt Louis Hederer aus dem Adressbuch 1885 wiederverwendet (Cliché spiegelverkehrt).

Kinodia für den ersten benzinbetriebenen Lastwagen von Settelen (1920er Jahre)



Der erste Lastwagen, das erste Kinodia

Nachdem 1908 mit den ersten Taxis die Motorisierung des Betriebes begonnen hatte, kaufte die Basler Droschkenanstalt Settelen 1919 ihren ersten benzinbetriebenen Lastwagen – einen Saurer-Kipper für 36 300 Franken. Das damals topmoderne Gefährt sollte auch mit neuartigen Mitteln beworben werden. Es lag deshalb nahe, mit dem Saurer in den aufkommenden «Lichtspieltheatern» präsent zu sein. Kurz nach dem ersten Weltkrieg erhielten die Basler Theater Konkurrenz durch die boomenden Kinos, die von kritischen Zeitgenossen gerügt wurden,

weil sie lediglich «auf den Instinkt der Masse» abzielten. Die jährlich verkauften Kino-Tickets stiegen von einer Million (1921) auf 2,5 Millionen (1931). In dieser Zeit bewarb Settelen seinen ersten Lastwagen mit einem kolorierten Kinodia – die im Kino gezeigten Filme waren noch schwarzweiss und die allermeisten ohne Ton dafür mit Klavierbegleitung. Der beworbene Saurer-Kipper wurde durch das erste Settelen-Kinodia zurecht «geadelt». Er beendete 1964 nach 1,2 Millionen gefahrenen Kilometern seine Dienstzeit bei Settelen und landete auf dem Robinsonspielplatz Volta – einem der ersten Europas.



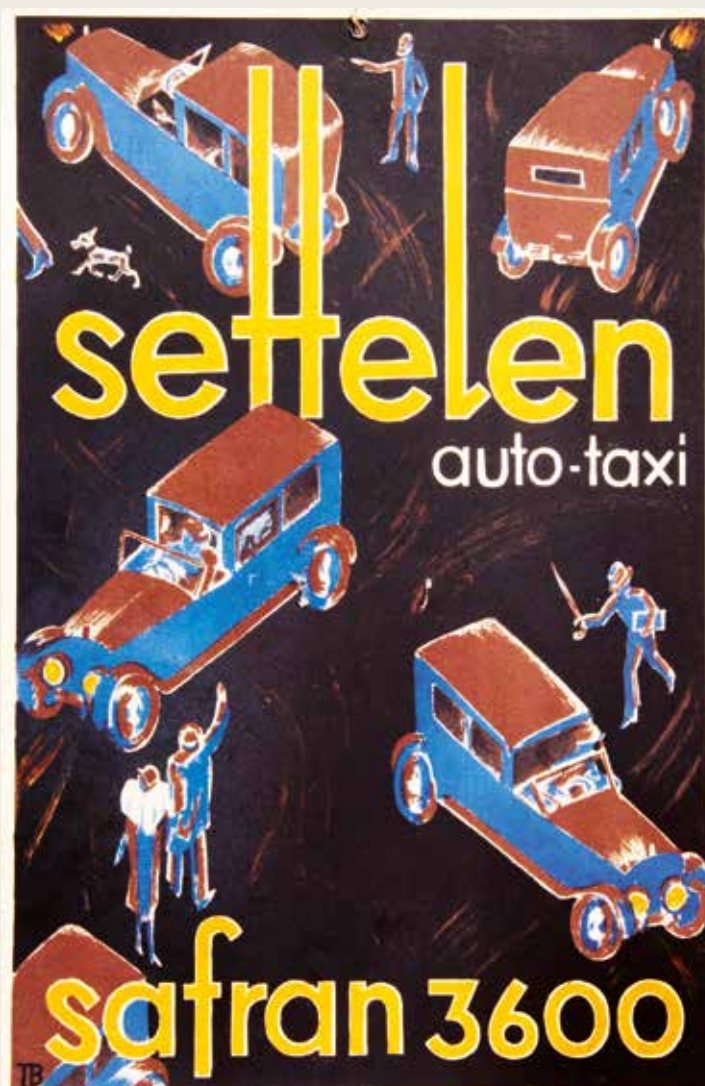
Ende der 1920er Jahre erhielt die Taxi-Kundschaft von Settelen diese Zündholzbriefchen

Solche Tafeln mit Abreisskalendern zierten um 1930 die Telefonkabinen Basels und bewarben die damaligen Taxi-Unternehmen

Zündhölzer und Kalender

In der Zwischenkriegszeit war der Taxi-Markt Basels hart umkämpft. Die Zahl der konzessionierten Taxis wuchs von 26 (1923) bis zum Beginn der Weltwirtschaftskrise (1931) auf 137. Die grosse Konkurrenz liess die Gewinnmargen der Unternehmen schrumpfen. Um die Taxis zu füllen, buhlten die Konkurrenten deshalb auf unterschiedlichen Ebenen um Kundschaft. Ein beliebtes Taxi-Werbemittel jener Zeit stammte aus dem täglichen Gebrauch und ist heute aus dem Alltag verschwunden. Die Chauffeure verteilten Zündholz-Briefchen mit der Telefonnummer des jeweiligen Taxi-Anbieters an ihre Kundschaft. Eine wichtige Werbeplattform waren auch die heute weitgehend verschwundenen Telefonkabinen. In Basel wuchs ihre Zahl zwischen 1921 und 1932 von 31 auf 104 (in der gleichen Zeit verdoppelten sich die Ortsanschlüsse auf gut 16 000). Mitarbeitende von Settelen hatten die Aufgabe, möglichst viele Abreisskalender publikumswirksam bei den Telefonstationen von Restaurants, Büros oder Amtsstellen aufzuhängen und immer wieder zu kontrollieren, ob sie noch da waren. Denn es soll vorgekommen sein, dass in Telefonkabinen aufgehängte Settelen-Kalender plötzlich verschwunden waren und stattdessen ein Kalender das Taxi eines Konkurrenten bewarb. Trotzdem blieb Settelen dem Taxi treu. Erst 1995 – nach 87-jähriger Tätigkeit in der Taxi-Branche – ging dieses Engagement zu Ende.

Droschkiers und Schriftsetzer, die das erste Settelen-Inserat setzten, Operateure, die das erste Settelen-Kinodia projizierten und die allermeisten Telefonkabinen existieren nicht mehr in unserer Region. Aber die Druckvorlage für den eleganten Einspanner aus den 1880er Jahren und das Kinodia aus den 1920er Jahren haben überlebt. Als Zeugnisse historischer Werbung schlummern sie im Archiv der Settelen AG.



Bereit für den Winter?



Davide Avellina,
Leiter Kundenwerkstatt

Fünf Fragen – fünf Antworten: Herbst und Winter

Weshalb soll ich meine Frontscheiben auf Steinschlag-schäden prüfen lassen?

Davide Avellina, Werkstattchef bei Settelen: «Wenn ein Steinschlag auf den ersten Blick keine sichtbaren Spuren hinterlässt, schenken ihm die meisten Autofahrerinnen und -fahrer keine Aufmerksamkeit. Jedoch können auch unscheinbare Steinschlagschäden gerade bei schlechten Sichtverhältnissen die Sicht beeinträchtigen. Auch können Risse entstehen. Dies insbesondere, wenn die Temperaturunterschiede zwischen innen und aussen zu Spannungen führen. Ein plötzlich auftretender Riss in der Windschutzscheibe kann rasch einmal zu einem Unfall führen.»

Weshalb ist es wichtig, die Türdichtungen behandeln zu lassen?

Avellina: «Befindet sich Feuchtigkeit in den Türdichtungen, können die Türen bei Minustemperaturen zufrieren. Um dies zu verhindern, sollte man die Türdichtungen mit Silikon behandeln lassen. Gleiches gilt für das Türschloss. Bei unserem Wintercheck ist dieser Service inbegriffen, und auch sonst machen wir das auf Ihren Wunsch gern.»

Welcher Fehler bezüglich Wintervorbereitung tritt am häufigsten auf?

Avellina: «Viele Autofahrerinnen und -fahrer warten zu lange mit dem Radwechsel. Zudem vergessen viele die Flüssigkeit in der Scheibenwaschanlage: Man sollte sie genug früh durch eine winteraugliche Mischung mit Frostschutzmittel ersetzen. Auch dies ist bei unserem Wintercheck inbegriffen – nebst vielen anderen wichtigen Punkten (siehe Angebot auf der rechten Seite).»

Wann soll ich meine Winterpneus montieren?

Avellina: «Ich empfehle die O-bis-O-Regel: Von Oktober bis Ostern fahren Sie am besten nur mit Winterpneus. Auch wenn in Basel nur selten Schnee liegt: Bei Temperaturen unter 8° C sind Sie mit Winterreifen viel sicherer unterwegs.»

Gibt es sonst noch etwas, was man in der kalten Jahreszeit beachten sollte?

Avellina: «Passen Sie Ihre Fahrweise immer dem Wetter an. Konkret heisst das: Fahren Sie bei Schnee, Matsch oder Eis generell langsamer und halten Sie mehr Abstand. Viele unterschätzen ihren Bremsweg bei solchen Strassenverhältnissen. Damit Sie nicht unter Zeitdruck geraten, sollten Sie unbedingt mehr Zeit für Ihre Fahrten einplanen.»

Checkliste Herbst/Winter

Winterreifen montieren

Die Saison für Winterreifen dauert von Oktober bis Ostern, das ist die O-bis-O-Regel.

Gegen Frost wappnen

Geben Sie rechtzeitig Frostschutzmittel ins Kühl- und Scheibenwischwasser.

Eiskratzer kaufen

Taugt Ihr Eiskratzer noch? Wenn nein, kümmern Sie sich frühzeitig um Ersatz.

Auto für alle Fälle ausrüsten

Legen Sie Schneeketten, Decken und Handschuhe ins Auto. So sind Sie gut gewappnet, falls Sie vom Schneefall überrascht werden oder gar eine Panne erleiden.

Fahrweise anpassen

Bei Schnee und Matsch Geschwindigkeit reduzieren und genug Abstand halten. Frostwarnung des Fahrzeugs beachten.

Scheinwerfer kontrollieren

Prüfen Sie selbst die Funktionsfähigkeit und Einstellung Ihrer Scheinwerfer oder kommen Sie zu unserer Gratis-Lichtkontrolle.

Wintercheck machen lassen

Wir testen umfassend die Betriebssicherheit und den Komfort von Autos aller Marken.

Nutzen Sie unser Angebot für nur CHF 69.–!

Wintercheck

Bereiten Sie Ihr Fahrzeug auf die kommende Wintersaison vor. Bei unserem Wintercheck prüfen wir alle wichtigen sicherheits-, komfort- und umweltrelevanten Bereiche Ihres Fahrzeugs, z. B. Scheinwerfer und Beleuchtung, alle Flüssigkeiten, Kratzer auf den Scheiben, welche die Sicht behindern könnten etc. So stellen wir sicher, dass Sie optimal vorbereitet in die kalte Jahreszeit starten.

CHF 69.– (inkl. MwSt., exkl. Material und Flüssigkeiten)

Räderhotel

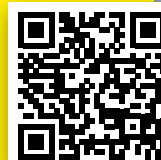
Kein Platz zuhause? Lagern Sie Ihre Winter- oder Sommerräder bei uns im Haus!

CHF 79.– (pro Saison)

Termin Reifenwechsel jetzt online buchen!

So einfach kommen Sie zu einem Termin für Ihren Reifenwechsel: Einfach mit der Fahrgestellnummer Ihres Fahrzeugs einloggen und Wunschtermin anklicken.

www.rad-termin.ch/settelen



Angebote Winterräder und -reifen 2022/2023

Toyota	Kompletttrad	Dimensionen	Felgen		Reifenmarken					
			Alu	Stahl	Bridgestone	Michelin	Continental	Dunlop	Esa-Tecar	
Aygo **B40	Preise ab	Reifen		60.–			137.–	142.–	135.–	122.–
Aygo X 17"	ab 550.–°	175/65 R17	330.–				250.–	215.–		
Aygo X 18"	ab 590.–	175/60 R18	370.–				285.–			
CAMRY AXVH71 ab 2021	ab 565.–	215/55 R17	400.–			248.–	280.–	270.–	246.–	207.–
C-HR alle	ab 560.–	215/60 R17	400.–	130.–	250.–	258.–	236.–	245.–		
Corolla HB/TS alle 17"	ab 560.–	225/ 45R 17	400.–		220.–	248.–	240.–	240.–		
Corolla HB/TS 1.2 & 1.8 16"	ab 310.–	205/55 R16		175.–	190.–	227.–	230.–	230.–		150.–
Prius Plug-in **ZVW52	ab 360.–	195/65 R15	220.–		136.–	155.–	125.–	150.–		107.–
Prius+ Wagon ZVW40	ab 310.–	205/60 R16	240.–	130.–	175.–	194.–	185.–	185.–		145.–
ProAce City Verso (Stahl)	ab 340.–°	215/65 R16		137.–	215.–		232.–			
ProAce City & Verso Elec. (Alu)	ab 600.–°	215/60 R17	500.–		250.–	258.–	236.–	245.–		
RAV 4 *XA*5 ab 2019	ab 560.–	225/65 R17	400.–		260.–	310.–	265.–	282.–		215.–
RAV 4 PHEV	ab 660.–	225/60 R18	460.–		265.–	302.–	256.–	325.–		
Yaris **P **11 New 2020-	ab 340.–	185/65 R15	300.–		139.–	156.–	148.–	143.–		106.–
Yaris **P130 inkl. Hybrid	ab 330.–	175/65 R15	150.–	90.–	130.–	145.–	133.–	121.–		106.–
Yaris Cross New 2021-	ab 460.–	205/65 R16	270.–		208.–	230.–	219.–			
Yaris Cross New 2021-	ab 560.–	215/55 R17	370.–		248.–	280.–	270.–	246.–		207.–
Ford Fiesta	ab 430.–	195/45 R16	175.–		190.–	210.–	205.–	195.–		
Ford Fokus	ab 410.–	205/55 R16	175.–		163.–	226.–	175.–	221.–		150.–
Ford Kuga	ab 500.–	215/65 R16	200.–		215.–		232.–			

Alle Komplett-Räder inkl. Reifendrucksensoren bzw. mit ° = ohne Reifendrucksensoren/Preise in CHF inkl. 7.7% MwSt. /gültig solange Vorrat!



Das meistverkaufte Auto der Welt gibts neu auch mit dem souveränen SUV-Fahrgefühl – willkommen Corolla Cross

Corolla Cross: Das souveräne Familienauto

Den Toyota Corolla gibt es neu auch in einer SUV-Variante. Der Corolla Cross verbindet unverwüsthliche Alltagstauglichkeit mit einem imposanten Innenraum und der Übersicht der erhöhten Sitzposition. Ein Allrounder – perfekt als kraftvolles und robustes Familienfahrzeug.

Praktisch und funktionell, kraftvoll und robust – das ist der neue Corolla Cross. Die neue Variante des Toyota Corolla kombiniert die Zuverlässigkeit und Bewährtheit des meistverkauften Autos der Welt mit dem souveränen Fahrgefühl eines SUV. Breite Türen garantieren einen rundum bequemen Zugang, die grosse Kopf- und Beinfreiheit bietet maximalen Komfort. Die einzeln umklappbaren Rücksitze wiederum bringen viel Flexibilität in Alltag und Freizeit. Dank grosser Heckklappenöffnung und niedriger Ladekante kann man auch Kinderwagen oder Velos leicht einladen. So können alle die Fahrt geniessen. Der Corolla Cross ist als erster Toyota mit der Hybridtechnologie der 5. Generation ausgestattet. Das weiterentwickelte Antriebssystem bietet mehr Drehmoment, mehr elektrische Leistung, höhere Effizienz – und im Endeffekt mehr Fahrspass. Der optionale intelligente Allradantrieb AWD-i vermittelt unter allen Strassenbedingungen Vertrauen und Sicherheit.



T-Mate-Sicherheitstechnologien und Fahrerassistenzsysteme machen jede Fahrt sicherer. Dazu gehören eine Beschleunigungsunterdrückung bei niedriger Geschwindigkeit, ein Kreuzungsassistent, eine verbesserte Erfassung des Gegenverkehrs und ein Abbiegeassistent. Neu ist das komplett digitale Fahrer-Display im Cockpit: Die Anzeigen lassen sich damit individuell anpassen und anordnen.

Der Toyota Corolla Cross ist ab sofort bei Settelen erhältlich.

Highlights

- 2.0 I Hybrid der 5. Generation (146 kW / 197 PS)
- Stufenloses Automatikgetriebe
- Optionen: intelligenter Allradantrieb (AWD-i), Panoramadach
- 4460 mm lang, 1825 mm breit und 1620 mm hoch
- 5,4–5,1 l/100 km, CO₂-Emission kombiniert: 122–114 g/km
- ab CHF 39 700.–



Breite Türen und grosse Heckklappe: Der Corolla Cross garantiert rundum einen bequemen Zugang



Die Belohnung für die Besten

In einem landesweiten internen Wettbewerb der Schweizerischen Post gehörten die Filialen der Region Liestal–Aargau-Nord zu den zehn Gewinnern. Als Belohnung für den erfolgreichen Verkauf von Handyabonnements durften die Mitarbeitenden auf einen Ausflug ins Südbadische und nach Schaffhausen. Mit von der Partie: Ein Settelen-Car mit seinem charmanten Chauffeur.

«Am Morgen begrüßte uns unser Chauffeur Dereck Beggs herzlich und bot uns Kaffee und Gipfeli an», erzählt Organisatorin Medine Onurlu, Teamleiterin der Filialen Frick und Laufenburg begeistert. Nachdem alle 29 Gäste an verschiedenen Stationen zugestiegen waren, gings nach Weizen in Südbaden. In einem historischen Zug absolvierten die Post-Mitarbeitenden dann die spektakuläre Strecke der Sauschwänzlebahn – so genannt wegen der zahlreichen Kurven und speziell wegen des dortigen Kehrtunnels.

An der höchsten Stelle der Strecke, bei Blumberg-Zollhaus, ass man gemütlich das Mittagessen. Dann fuhr Dereck Beggs mit seinen Gästen nach Schaffhausen, wo die Gesellschaft aufs Schiff umstieg. Bei schönstem Sonnenschein genoss man die Fahrt, bevor es dann wieder nach Hause ging.

«Wir haben alle unseren Chauffeur sehr geliebt», berichtet Onurlu. Er unterhielt die Gäste während der Fahrt prächtig und informierte sie über die Sehenswürdigkeiten. «Wir merkten, dass er seinen Job mit Leidenschaft macht», sagt Onurlu. «Und sein schottischer Akzent hatte einen unglaublichen Charme.»

Auch sonst war die Organisatorin mit dem Service von Settelen zufrieden: «Alles war unkompliziert. Ich konnte sogar die Anzahl der Teilnehmenden noch kurzfristig anpassen.»



Die Mitarbeitenden der Postfilialen der Region Liestal–Aargau-Nord freuten sich über die vielfältigen Verkehrsmittel auf ihrem sonnenverwöhnten Ausflug: historische Bahn, Schiff und natürlich den Reisebus von Settelen



Nachwuchs-Handballer im Glück

Für die Kinder der Klasse 4c aus dem Schulhaus Neuallschwil war es ein rundum glücklicher Tag: Die Mädchen der Klasse gewannen die Schulhandballmeisterschaft, die Knaben ergatterten die Bronzemedaille. Dies dank der engagierten Lehrerin Alexandra Dill und der Schützenhilfe des RTV Basel. Nicht nur kamen die beiden RTV-Profis Aleksander Spende und Igor Cagalj an einem Nachmittag zu Besuch und inspirierten die Kinder, sondern RTV-Präsident Sven Lüdin coachte persönlich die Knaben. Schliesslich hat wohl auch die Anreise im offiziellen Bus des RTV Basel zur Motivation beigetragen – und wohl insgeheim auch die Konkurrenz beeindruckt. Als Busbetreiber unterstützte Settelen die Fahrt der Schulklasse nach Altdorf mit einem grosszügigen Rabatt.

Strahlende Gesichter: Eine Goldmedaille für die Mädchen, eine Bronzemedaille für die Knaben und die Anreise im Mannschaftsbus des RTV Basel machten die Schulhandballmeisterschaft zum Erfolgstag für die Klasse 4c aus Allschwil

Ausflug ans Ende der Welt

«Am 24. August 2022 trafen wir – das sind 13 pensionierte Mitarbeitende – uns im Hof der Settelen AG zu einem Tagesausflug. Sogar unser Chauffeur Gusti war ein ehemaliger Mitarbeiter von Settelen! Gusti fuhr mit uns nach Engelberg. Dort genossen wir einen Rundgang im 1120 gegründeten Benediktinerkloster mit einer lehrreichen Führung eines Klosterbruders. Nachher begaben wir uns in die Klosterkäserei, wo wir uns mit gutem Käse eindecken konnten. Unser Chauffeur Gusto fuhr uns danach ans nahe gelegene «Ende der Welt». Der Ort am Ende des Horbistales heisst so, weil das Tal

abrupt an einer steil aufragenden Felswand endet. Im Garten des gleichnamigen Restaurants genossen wir ein festliches Essen. Wir führten lebhaftes Gespräche und unterhielten uns gegenseitig mit vielen Anekdoten – ganz unter dem Motto: Früher war alles besser. Den ganzen Tag lang verwöhnte uns die Sonne. Am späteren Nachmittag fuhren wir wieder zurück an die Türkheimerstrasse, wo wir uns alle sehr zufrieden verabschiedeten. Für uns war es ein wunderschöner gemeinsamer Tag. Herzlichen Dank von allen an Stephan Settelen für diese grosszügige Geste!»

Rolf Valentin



Weihnachtsmarkt Montreux

Der Weihnachtsmarkt von Montreux, der als einer der schönsten in Europa gilt, bringt jedes Jahr einen zusätzlichen Hauch von Magie unter die Palmen der Riviera. Einen Monat lang sind am Seeufer mehr als 170 Händler, Handwerker und Wirte in beleuchteten Chalets untergebracht. Ein Zauber für Jung und Alt, vor allem wenn der Weihnachtsmann mit seinem Schlitten über das Gelände fliegt (täglich um 17, 18 und 19 Uhr, sowie samstags um 16 Uhr)!

Daten

Samstag, 26. November 2022

Mittwoch, 7. Dezember 2022

Preise

Carfahrt Erwachsene (ab 16 Jahren) CHF 55.–

Carfahrt Kinder (bis 15 Jahren) CHF 45.–

Einsteigeort

10.15 Uhr Busbahnhof SBB, Meret-Oppenheim-Strasse, Basel

10.30 Uhr Autobahnraststätte Autogrill «Passaggio», Pratteln (ehemals Windrose)

Rückfahrt Pünktlich 18.00 Uhr ab Montreux

Rückkehr Ca. 20.30 Uhr in Basel



Anmeldung

Bitte melden Sie sich jeweils bis spätestens zwei Tage vor Reisebeginn bis um 12 Uhr an:

061 307 38 00 oder online auf settelen.ch > Carreisen > Reiseangebote

Settelen kann die Reise entschädigungslos absagen, wenn die Mindestteilnehmerzahl von 20 Personen nicht erreicht wird.



MAN Lion's Coach RAC484 «Bebbibus»

Plätze	42
Jahrgang	2015
PS	480
Euro Norm	6
Länge	13,26 Meter
Gewicht	25 Tonnen

Besondere Ausstattung

Ledersitze/Bordküche mit Heissluftofen, Waschbecken und Ablagekästen/2 Tische/4 Monitore/WLAN/220-V-Anschlüsse an jedem Doppelsitz/Kaffeemaschine/5 Kühlschränke/WC/DVD, DVB-T/Sitzabstände 80–100 cm/spezielles FC-Basel-1893-Design

Bebbibus im neuen Kleid

Das Highlight in der Bus-Flotte von Settelen ist definitiv der Bebbibus, der Mannschaftsbus des FCB. Soeben ist er mit einer neuen Folie eingekleidet worden und erstrahlt nun in einem eleganten Look. Wussten Sie, dass Sie den Bus auch für Ihren Privatanlass mieten können? Ob Hochzeit, Geburtstag oder Firmenanlass: Überall, wo der Bus auftaucht, löst er Begeisterungstürme aus. Auch Fussballmuffel dürfen sich freuen, denn die luxuriöse Ausstattung lässt keine Wünsche offen.

Rufen Sie uns an: 061 307 38 00



Ab CHF 81.-/Tag*
(inkl. MwSt.)

Transporter günstig mieten

Wir bieten Ihnen eine grosse Auswahl von Transportern für jeden Bedarf: Von den Kleintransportern Toyota Proace oder Ford Custom in verschiedenen Grössen bis zum 3,5-Tonnen-Kastenwagen von Isuzu mit Hebebühne. Fällt der Mietbeginn auf einen Dienstag, Mittwoch oder Donnerstag, mieten Sie besonders günstig. Denn dann profitieren Sie von **15 % Rabatt**. Für einen Ford Custom L1H1 bezahlen Sie so nur CHF 81.-/Tag. Ausserdem haben Sie folgende weitere Vorteile, wenn Sie Ihren Transporter bei uns mieten:

- Auch **Halbtagesmiete** (4 Stunden) möglich
- 150 Fahrkilometer/Tag inbegriffen
- Barzahlung möglich

*Das Angebot ist gültig für Anmieten zwischen dem 1.11.2022 und dem 15.2.2023, buchbar bis spätestens 1.2.2023.

weeklyrent – mieten zum Sparpreis

- Toyota Aygo
- Eine Woche
- Unbegrenzte Kilometerzahl
- Vollkasko-Versicherung
- Gratis-Tankfüllung

Reservieren Sie sich den kompakten Cityflitzer auf www.weeklyrent.ch oder telefonisch unter **Tel. 061 307 38 55/53**



1 Woche für nur CHF 333.-



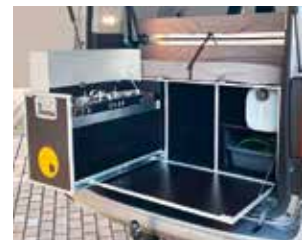
Ab CHF 152.-/Tag (inkl. 200 km)
Aktionspreis Wochenende: ab CHF 450.-
(Freitag bis Sonntag, 1500 km)

Camping auf die leichte Tour

Unser Toyota Proace Verso Camper light bringt Sie an die schönsten Plätze. Übernachten Sie einfach dort, wo es Ihnen gefällt und geniessen Sie den Sonnenuntergang vor Ihrem fahrbaren Zuhause. Mit seiner ausziehbaren Küchen-Box und dem aufklappbaren Dach bietet der Camper bei einer kompakten Grösse alles, was es für das Leben draussen braucht. Sind Sie bereit für das Abenteuer?

Ausstattung:

- Aufstelldach mit Schlafplatz für 2 Personen
- Drehsitze vorne
- Aussen-Stromanschluss mit Innensteckdose 230V und Anhängerkupplung
- Küchen-Box im Kofferraum mit Gaskocher, Wasserkanister, Schüsseln, Reinigungsset
- Ausklappbare Matratze für 2 zusätzliche Schlafplätze im Fahrgastraum
- Sonnenmarkise, Gebläse-Heizung, Thermoverkleidung für Fenster, Campingtisch und 2 Stühle
- Optional: Kompressor-Kühlbox, Fahrradträger für max. 4 Velos, Kindersitz





Reparatur: Mit jeder Marke gut aufgehoben

Lassen Sie Ihr Fahrzeug bei uns warten und reparieren – egal, welche Marke Sie fahren. Mit dem Konzept von le GARAGE haben unsere Profis Zugang zu den technischen Daten aller Fahrzeugtypen. Das Label garantiert Ihnen, dass Ihr Auto kompetent und mit dem neusten Fachwissen betreut wird. Nutzen Sie auch unsere Serviceangebote, z. B. die Vorbereitung für die Motorfahrzeugkontrolle.

Extra bei Settelen: In unserem Reifenhotel lagern wir Ihre Winter- bzw. Sommerräder.

Neuwagen/ Occasionen



Das aktuelle Angebot an Neuwagen und Vorführwagen finden Sie auf www.settelen.ch oder direkt zum Anfassen und Ausprobieren bei uns an der Türkheimerstrasse 17 in Basel.

SONDERANGEBOT

**Skoda Karoq 1.5 TSI
Style DSG**
45 000 km, 150 PS
CHF 31 900.–
(anstatt CHF 34 400.–)



StadtBonBasel bei Settelen kaufen

Die beliebten und praktischen Geschenkbons von StadtKonzeptBasel können Sie bei Settelen beziehen und selbstverständlich auch als Zahlungsmittel für unsere Dienstleistungen benutzen. Besonders angenehm für Sie: Bei uns haben Sie keinen Stress mit der Parkplatzsuche. Einfach bei der Autovermietung vorfahren und Bons kaufen. Einfacher gehts nicht!



Impressum

Herausgeber

Settelen AG
Türkheimerstrasse 17
CH-4009 Basel
Tel. 061 307 38 00
Fax 061 307 38 99
info@settelen.ch

Redaktion

Stephan Settelen
Melanie Stebler

Konzept, Gestaltung, Text

proacteam ag, Allschwil
Texte (wo nicht anders vermerkt):
Markus Ahmadi
markus@ahmadi.ch

Fotos

Christian Jaeggi
Settelen AG
Privataufnahmen
shutterstock.com

Druck und Versand

Druckerei Bloch AG, Arlesheim

Auflage

24 800 Expl.


neutral
Drucksache

myclimate.org/01-22-218051

gedruckt in der
schweiz

Mir fahre alli mit
Settelen
und chömme
sicher ans Zyy!

settelen

SERVICE-GUTSCHEIN

CHF 100.-

Rabatt auf Ihren nächsten
Ford-Service

Gültig bis 31.1.2023 | Umtausch ausgeschlossen
Nur für Neukunden

P.P.

4009 Basel

Post CH AG

Neuer Carosserie-Betrieb in Allschwil

Unsere Fahrzeug-Lackieranlage an der Türkheimerstrasse hat das Ende Ihres Lebenszyklus erreicht. Zudem reicht der Platz am heutigen Standort nicht, um unsere Kapazitäten zu erhöhen. Deshalb haben wir uns entschieden, in unserer Liegenschaft an der Hagmattstrasse 4 in Allschwil einen neuen Carosserie-Betrieb für alle Fahrzeugmarken zu bauen. Den neuen Lackier- und Spenglereibetrieb werden wir mit modernsten Einrichtungen

und den zeitgemässen Anforderungen entsprechend ausstatten. Damit entstehen auch drei zusätzliche Arbeitsplätze. Die Eröffnung ist auf Ende Jahr geplant.

Für Sie als Kunde oder Kundin wird sich dadurch nichts ändern. Weiterhin können Sie bei einem Fahrzeugschaden Ihr Auto an der Türkheimerstrasse 17 in Basel abgeben und repariert entgegennehmen.

Buchpublikation: Basler Verkehrs- geschichte(n)

Zur gleichnamigen Ausstellung hat das Pantheon Basel die Publikation «Unterwegs auf eigenen Rädern: Basler Verkehrsgeschichte(n) 1833–2022» herausgebracht. Das Buch zeichnet die geschichtlichen Eckpunkte vom Schleifen der Stadtmauern 1833 über das Aufkommen der «automobilen» Lebensweise um 1890 und die Pläne zum «autogerechten» Umbau der Stadt bis zu den heutigen Verkehrsströmen nach. Illustriert wird das alles durch zahlreiche historische Fahrzeuge mit zwei oder vier Rädern. Natürlich konnte auch das historische Archiv von Settelen einen Beitrag zum Thema leisten.

Das Buch mit 344 Seiten ist für CHF 49.- beim Reinhardt-Verlag erhältlich: reinhardt.ch



- Ich möchte künftig auf die Zustellung des Kundenmagazins «Settelen persönlich» verzichten.
 Ich habe eine neue Adresse.

Vorname/Name

Adresse

PLZ/Ort

Talon ausschneiden und senden an: Settelen AG, Türkheimerstrasse 17, CH-4009 Basel
Oder Angaben per Mail an: info@settelen.ch