GARAGISTEN BRIEF

AGVS | UPSA
Auto Gewerbe Verband Schweiz

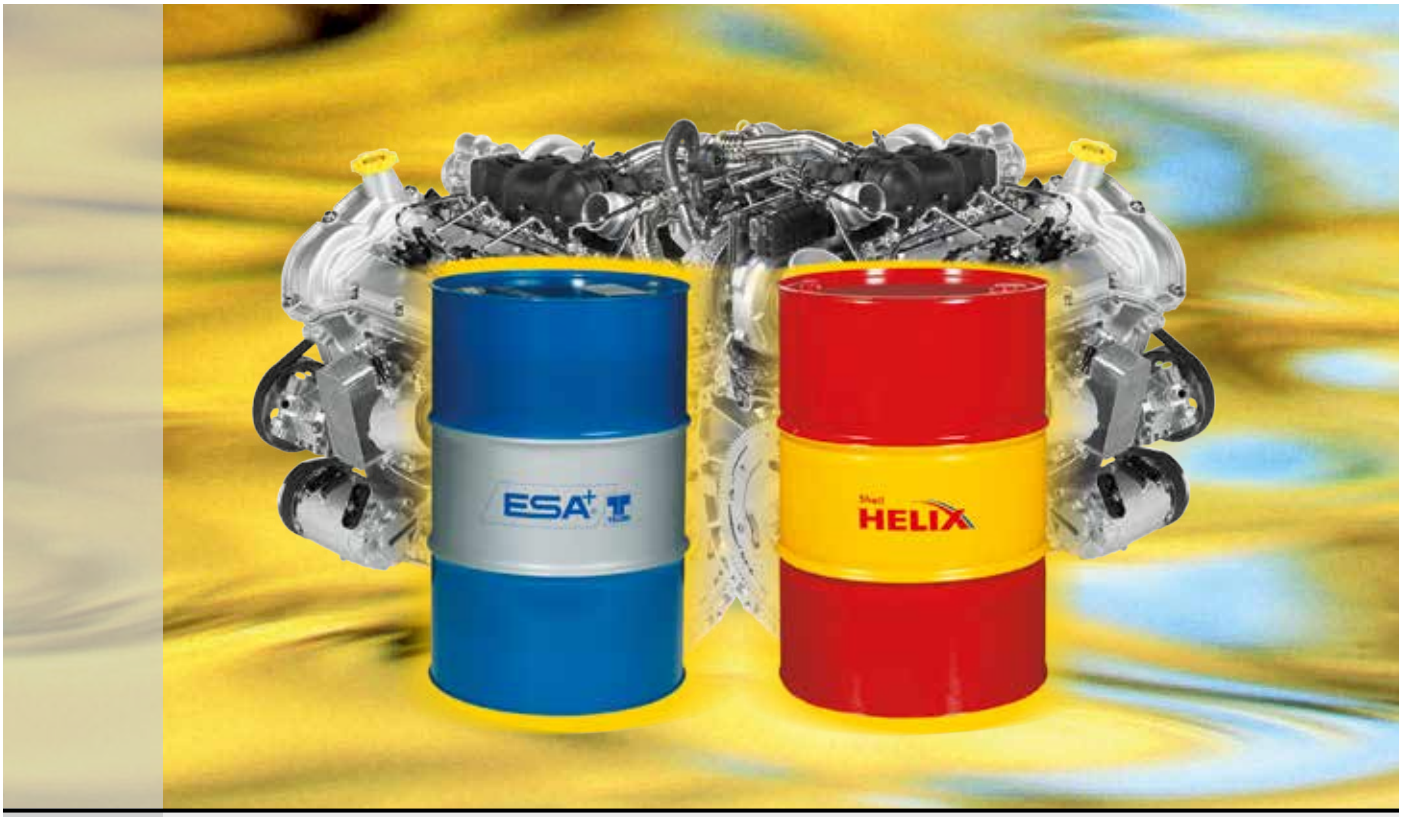
Mitteilungsbulletin Sektion Zentralschweiz

Januar, Nr. 1/2013

AUTOS VERKAUFEN MIT SOCIAL MEDIA 4
Marketing-Profi Beat Jenny erklärt's

ERFOLG AN SCHWEIZERMEISTERSCHAFT 9
Lukas Hediger siegt

36 JAHRE AGVS IM RÜCKBLICK 12
Ehrenpräsident Philippe Koch



Ölquelle ESA

für jede Anwendung das richtige Öl!

- Kompetente Beratung
- Moderne, qualitative Produkte
- Attraktive Preise und Konditionen
- Lukrative Finanzierungsmöglichkeiten
- Schnelle Auslieferung

ESA Zentralschweiz
Gwärbstrasse 2
6038 Honau/Gisikon
Tel. 041 450 44 22
Fax 041 450 30 20
honau@esa.ch

www.esa.ch | www.esashop.ch

Meine ESA TECAR INTERNATIONAL
Zusammen sind wir stark

Auf ein Neues

Ich schau grad aus dem Fenster als ich diese Zeilen verfasse. Schneefall, weisse Pracht, Freude bei Sportlern und Outdoor-Begeisterten, etwas Zurückhaltung vielleicht beim einen oder anderen Autofahrer. Dieses eher ruhige Ambiente gibt mir Gelegenheit, auf das vergangene Jahr zurückzuschauen. Und wie zu jedem Jahreswechsel werde ich mir bewusst, dass sich unsere Umwelt, Wirtschaft und Gesellschaft in immer grösserem Tempo wandeln. Dass sich gewisse Dinge, nicht immer in der gleichen Intensität zwar, wie es Philippe Koch in seinem Rückblick auf 36 Jahre AGVS treffend beschreibt, aber doch mit denselben Themen, wiederholen.

Und ich werde mir auch bewusst, da gibt´s noch die immer neuen Herausforderungen. Social Media ist eine davon. Niemand weiss so ganz genau, wie und wo, aber jeder spricht davon. Der Profi Beat Jenny hat uns bereits anlässlich der Wintermitgliederversammlung in einem Referat so einiges dazu gesagt. In diesem Garagistenbrief finden Sie aber noch mehr zu diesem spannenden Thema.

Freude hab ich an den schönen Momenten. Die, in welchen man sich plötzlich wieder ganz im Klaren ist, worum es geht, wo der Fokus liegen muss und soll. Hier bin ich zusammen mit meinem Team stolz auf die erfolgreichen Prüfungsabsolventinnen und -absolventen, welche im Jahr 2012 durch konsequenten Einsatz und Willen ein grosses Ziel erreicht haben. Geehrt wurden sie im Rahmen der Wintermitgliederversammlung. Und gezeigt werden sie in diesem Magazin. Dass es dann gar noch zu einem Schweizermeistertitel reichte, ist das Tüpfelchen auf dem i.

Auf ein Neues, sage ich nun. Packen wir die Herausforderungen der Zeit mit Elan und Freude an.

Geniessen Sie im Jahr 2013 die schönen Momente!

Marco Leuenberger

INHALTSVERZEICHNIS

Titelbild
Schweizermeister Lukas Hediger

Aktuelles Thema 4
Inside AGVS 6

Erfolg 8
AGVS Schweiz 10

Rückblick 12
Aus dem ABZ 14

Wettbewerb 18
Ausbildung 19

Autos verkaufen mit Social Media

Rund 3 Mio. Schweizer sind auf Facebook angemeldet, davon sind 1.5 Mio. aktiv.

Diese 1.5 Mio. Personen sind im Schnitt 55 Minuten pro Tag auf Facebook und haben durchschnittlich 130 «Freunde».

Die interessantesten «User» sind die über 30-Jährigen, die sogenannten «Silver Surfer».

Die sogenannten «Neuen Medien», auch soziale Medien (Social Media) genannt, sind weltweit für Alt und Jung ein Begriff. Spätestens seit dem Börsengang von Facebook ist jedermann klar, dass man sich dieser Errungenschaft des Internetzeitalters nicht entziehen kann und solche elektronischen Kommunikationsplattformen heute und auch in Zukunft ernst genommen werden müssen.

Wie bei zahlreichen anderen Produkten des Internets gilt es auch bei den Neuen Medien, Chancen und Risiken abzuwägen. Insbesondere bei stark gefragten Portalen wie Facebook und XING oder beispielsweise auch dem immer mehr zunehmenden Kurznachrichtendienst Twitter. Erfolgreich im Verkauf ist heute, wer die neuen Potenziale erkennt und die sich daraus ergebenden Möglichkeiten zu nutzen weiss. Nicht wenige, vor allem grosse Unternehmungen, haben beispielsweise unterdessen realisiert, dass es nicht mehr reicht, als Firma auf Facebook bloss präsent zu sein. Als Anwender (User) setzt man sich privat (Facebook) und bzw. oder geschäftlich (XING) ebenfalls mit Social Media auseinander – die einen mehr und die anderen weniger. Die Frage ist nun, wie Facebook, XING, Twitter oder andere elektronische Plattformen auch geschäftlich richtig genutzt und vor allem möglichst gewinnbringend eingesetzt werden können. Dies mit dem klaren Ziel, eine Steigerung im Verkauf und eine stärkere Kundenbindung zu erwirken. Und um die Zeit, die geschäftlich am Computer respektive im Internet dafür aufgewendet wird, nicht als Verschwendung, sondern als Investition bestätigt zu sehen.

Im schweizerischen Automobilhandel stellt sich die zentrale Frage: Wie gehen die Händler und deren Verkaufsberater im Tagesgeschäft mit den neuen Medien und dem darin enthaltenen Potenzial um? Im Interview beantwortet Beat Jenny ein paar Fragen zu diesem Thema:

Firma oder Autoverkäufer, wer soll denn Social Media im Autohandel betreiben?
Grundsätzlich ist es so, dass die Firma den Auftritt auf den Social-Media-Plattformen sichern muss im Namen der Garage. Also alle diejenigen Aktivitäten welche gegen aussen gerichtet und allgemein abhandelbar sind. Andererseits ist jeder Verkäufer verantwortlich für sein Netzwerk. Ein sorgfältig gepflegtes Netzwerk ist die Basis eines jeden guten Autoverkäufers. Der Verkäufer ist somit verantwortlich, sein Netzwerk aktiv zu informieren und über diese Plattformen Eigenmarketing zu betreiben.

Wie kann Social Media den Autoverkauf unterstützen/fördern?
Als zentrales Element sehe ich die Vorabinformation, als diejenigen Informationen, welche vor einem Kauf gestreut werden. Sind alle meine Freunde, Bekannte, alte Schulkameraden usw. informiert, dass ich im Autoverkauf bei der Marke xy arbeite? Wissen diese, dass ich mich um das Thema Automobil aktiv kümmere? Gerade Facebook bietet uns eine Plattform, auf der wir unser persönliches Umfeld auf einfachste Weise informieren können.

Und was kommuniziere ich denn nun als Autoverkäufer?
Alle diejenigen Informationen, welche nicht alltäglich sind, funktionieren gut. Hintergrundinformationen, Tipps & Tricks zu Themen wie Fahrzeugreinigung, Winterreifen, Videos zu Neulancierungen usw. Fotos wirken am besten. So kann es auch sein, dass Sie bei der nächsten Produkteschulung einige Fotos schiessen und diese live über Facebook direkt Ihrem Umfeld zugänglich machen.

Wie kann ich über die Social-Media-Plattformen denn verkaufen?
Wie oben erwähnt, die Vorabinformation ist zentral. Wenn jemand aus meinem näheren Umfeld mir mitteilt, dass er jetzt gerade ein neues Auto bestellt hat, aber mich in der Evaluation vergessen hat…! Ja, dann habe ich einen schlechten Job gemacht. Daher gilt es die Information an meinen Freundeskreis aktiv zu fördern, der Auftritt auf Facebook wird daher vom Privaten zum Privat/Geschäftlichen gewandelt.

Facebook oder Xing für Autoverkäufer?
Ganz unterschiedlich, entscheidend ist es, wo sich Ihr Kunde aufhält. Haben Sie mehr Geschäftskunden (mehrheitlich bei Premiummarken), dann ist Xing für Sie die Netzwerkplattform. Haben Sie mehr Privatkunden? Dann ist Facebook perfekt um mit Ihren Kunden in Kontakt zu treten und zu bleiben.

Schildern Sie mir doch mal eine Facebook-Situation aus dem Alltag.
Stellen Sie sich vor, eine Kundin macht bei Ihnen eine Probefahrt und sendet Ihnen dann eine Freundschaftsanfrage

Beat Jenny, Garagen-Marketing GmbH, Dübendorf

über Facebook. Wie reagieren Sie? Sie können sie gerne als «Freundin» annehmen. Dazu gibt es einige Möglichkeiten, Facebook so «einzustellen», dass die Kundin nicht enttäuscht ist aber andererseits auch nicht alle Ihre privaten Informationen zur Verfügung hat. Grundsätzlich bieten uns die neuen Medien grosse Chancen, mehr über unsere Kunden zu erfahren. Kennen Sie die aktuellen Hobbys Ihrer Kunden? Wissen Sie wann er vielleicht heiratet, Nachwuchs bekommt oder an Veranstaltungen teilnimmt? So ist es möglich, in ganz gezielten Momenten als Verkäufer einzugreifen und den Überraschungseffekt auszunützen. Die Kunden sind verblüfft. Den Unterschied machen Sie heute im Verkauf mit Dienstleistungen mit dem Wow-Effekt und genau dazu bieten sich die neuen Plattformen an.

Porträt ‹Garagen-Marketing›
Beat Jenny (35), Gründer und Inhaber der Trainingsfirma ‹Garagen-Marketing›, kennt die Automobilbranche seit frühster Jugend und von der Pike auf. Seine Eltern führten einen Markenbetrieb, wodurch Jenny schon früh «Benzin schnupperte», das er auch heute noch im Blut hat. Er durchlief die Stationen Automechaniker und Kundendienstberater sowie Neuwagen-/Occasionsverkäufer und arbeitete in verschiedenen Funktionen bei einem Schweizer Automobilimporteur (Assistent Verkaufsleitung, Netzentwicklung, District Manager) sowie in einem grossen Retail-Betrieb (Markenleiter). Nebst seiner Trainingsfirma ‹Garagen-Marketing› fungiert er auch als Partner einer Online-Marketing-Agentur. Sein Branchen-Knowhow und seine Kenntnisse (dipl. Betriebswirtschafter HF, dipl. Online Marketer) machen Beat Jenny gleichermassen zum geeigneten Ansprechpartner für Garagisten und Importeure. Sein Motto lautet entsprechend «von der Branche für die Branche».

Beat Jenny, Garagen-Marketing
Tel. 079 525 82 15
bj@garagen-marketing.ch
Mehr Informationen unter: www.garagen-marketing.ch

Wintermitgliederversammlung 6. November 2012 in Nottwil

Präsident Patrick Schwerzmann begrüsst die Teilnehmer im Seminarhotel Sempachersee. (Bilder Lars de Groot)

Präsident Patrick Schwerzmann darf 170 Teilnehmerinnen und Teilnehmer zur Versammlung im Seminarhotel Sempachersee in Nottwil begrüssen. Ein besonders herzliches Willkommen gilt den Absolventinnen und Absolventen der Qualifikationsverfahren und der höheren Berufsprüfungen, welche präsent sind, sowie den verschiedenen Verbandsvertretern und Vertretern von Amtsstellen.

Markus Aegerter, Bereichsleiter und Mitglied der Geschäftsleitung des AGVS Schweiz überbringt die Grüsse des «Mutterhauses» und informiert zu aktuellen Themen. Danach erhält Victor Jans, Leiter Lehraufsicht und Beratung, Dienststelle Berufs- und Weiterbildung, die Gelegenheit, relevante Informationen aus der Dienststelle zu übermitteln. Stefan Zurkirchen, Prorektor, Berufsbildungszentrum

(v.l.n.r. stehend) Raphael Wirth, Pirmin Limacher, Silvia Niederberger, Reto Zihlmann, Nicolas Vasold
(v.l.n.r. kniend) Raphael Hess, Pascal Hess, Pascal Imhof

(v.l.n.r.) Marco Leuenberger, Geschäftsführer / Patrick Schwerzmann, Präsident / Peter Wyder, Vorstandsmitglied (alle vom Autogewerbeverband, Sektion Zentralschweiz)

Bau und Gewerbe, Luzern, vertritt Daniel Bonani, Fachbereichsleiter Automobiltechnik, und informiert seinerseits über die Tätigkeiten und Erfahrungen aus diesem Bereich.

Marco Leuenberger erörtert im Anschluss Infos rund um den AGVS Zentralschweiz und Präsident Patrick Schwerzmann informiert über die Ergebnisse der Sitzung der Kommission für Arbeitsrechtsfragen.

Schliesslich nimmt Christoph Keller als Präsident der BBK die Ehrung der anwesenden Prüfungsabsolventinnen und -absolventen vor. Diese dürfen sich über ihr Prämiengeschenk freuen und stellen sich dem Fotografen gerne gemeinsam für «ihr» Foto hin. Ganz ausserordentlich freut sich der BBK-Präsident darüber, dass er heute Berufsleute ehren darf, welche eine besondere Leistung erbracht haben. «Wir alle wissen, dass die Note 5.2 und mehr nur mit besonderem Einsatz und Fleiss zu erreichen ist», betont er. «16 junge Berufsleute haben das in diesem Jahr mit Leidenschaft für unser Autogewerbe geschafft.» An dieser Stelle bedankt sich Christoph Keller bei allen Beteiligten, den Lehrbetrieben, den Gewerbeschulen und dem Ausbildungszentrum für die tolle Arbeit zu Gunsten unseres Nachwuchses.

Das Autogewerbe gibt auch Perspektiven für eine interessante Weiterbildung. So haben auch in diesem Jahr wieder einige Berufsleute mit Erfolg die höhere Fachprüfung im Autogewerbe absolviert. Christoph Keller bedankt sich bei diesen Damen und Herren, dass sie sich für das Autogewerbe entschieden haben. «Wir brauchen in Zukunft bestens geschulte Führungskräfte welche die Entwicklungen im Autogewerbe mit beeinflussen und die richtigen Entscheidungen treffen können», betont er.

Nach dem Gastreferate von Beat Jenny, Garagen-Marketing GmbH, zum Thema Social Media findet die Wintermitgliederversammlung ihren Abschluss mit einem kleinen Fotomarathon und dem Nachtessen im Seminarhotel Sempachersee.

Das Protokoll der Wintermitgliederversammlung findet sich auf der Website des AGVS Zentralschweiz. Weitere Ausführungen zu einzelnen Themen der Versammlung sind in diesem Magazin zu lesen.

(v.l.n.r.) Anton Britschgi, Markus Odermatt, Ueli Emmenegger, Urs Müller, Daniel Wicki

Das sind die erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen

61 erfolgreiche Automobil-Mechatronikerinnen und -Mechatroniker
98 erfolgreiche Automobil-Fachfrauen und -Fachmänner
31 erfolgreiche Automobil-Assistentinnen und -Assistenten
91 % aller Prüfungs-Teilnehmerinnen und –Teilnehmer waren erfolgreich

Auszeichnungen

Automobil-Mechatroniker/-in / Fachrichtung Personenwagen

Ludin Martin, Grosswangen	Auto Birrer AG, Sursee	5.3 Gold
Imhof Pascal, Ennetbürgen	Auto Heller AG, Buochs	5.3 Silber
Hess Pascal, Hitzkirch	Fischer AG, Baldegg	5.2 Silber

Automobil-Mechatroniker/-in / Fachrichtung Nutzfahrzeuge

Limacher Pirmin, Urswil	Scania Schweiz AG, Emmen	5.2 Gold
Lustenberger Daniel, Sursee	Galliker Transport AG, Altishofen	5.2 Silber

Automobil-Fachmann/-frau / Fachrichtung Personenwagen

Zihlmann Reto, Marbach	Fritz Thomi GmbH, Wiggen	5.5 Gold
Vasold Nicolas, Zell	Kreuz Garage Willisau AG	5.2 Silber
Windlin Bastian, Kerns	Alois Röthlin AG, Kerns	5.2 Silber

Automobil-Fachmann/-frau / Fachrichtung Nutzfahrzeuge

Berlinger Christian, Malters	Lastwagen-Service Malters AG	5.2 Gold

Automobil-Assistent/-in

Fuchs Corinne, Luthern-Bad	Dorfgarage Wagner AG, Zell	5.5 Gold
Facchin Lorenzo, Hellbühl		5.3 Silber
Hodzic Mesud, Emmenbrücke	Unterdorf-Garage AG, Emmen	5.2 Silber
Leshi Ermeland, Horw	Prela Garage GmbH, E'brücke	5.2 Silber
Wirth Raphael, Luzern	Pilatus-Garage, Obernau	5.2 Silber

Kauffrau

Niederberger Silvia, Luzern	H. R. Baumgartner AG, Reiden	5.4 Gold

Detailhandelsassistent / Autoteile-Logistik

Hess Raphael, Oberrüti	Bolliger Nutzfahrzeuge AG, Root	5.3 Gold

Abschlüsse höhere Berufsbildung

Eidg. dipl. Automobilkaufmann

Britschgi Anton, Hergiswil
Di Giovanni Marcello, Ebikon
Emmenegger Ueli, Ruswil
Müller Urs, Ettiswil
Odermatt Markus, Willisau
Wicki Daniel, Wolhusen

Kundendienstberater mit eidg. Fachausweis

Abächerli Thomas, Büren NW

Automobil-Verkaufsberater mit eidg. Fachausweis

Blätter Kilian, Kerns

Erfolg für Lukas Hediger an der Schweizermeisterschaft und beim 5-Länder-Cup

Der Schwyzer Lukas Hediger setzt sich an der Schweizermeisterschaft durch. Beim 5-Länder-Cup im Dezember qualifizierte er sich für die Weltmeisterschaft. Der Fribourger Eric Mollard erreicht den zweiten Platz.

Der beste Automobil-Mechatroniker der Schweiz kommt aus Oberarth/SZ: Lukas Hediger setzte sich an der Schweizermeisterschaft in Genf gegen elf Konkurrenten durch und qualifizierte sich im Dezember am 5-Länder-Cup gegen Kollegen aus Deutschland, Österreich, Luxemburg und dem Südtirol definitiv für die WM. Der 21-Jährige wird an den World Skills Competitions 2013 (Berufsweltmeisterschaften) den 2011 von Flavio Helfenstein für die Schweiz errungenen Weltmeister-Titel verteidigen.

Lukas Hediger

Erste Stufe Schweizermeisterschaft
Die Berufsmesse «Cité des métiers» im November in Genf war die erste Stufe auf dem Weg an die Weltmeisterschaften. Insgesamt zwölf Nachwuchskräfte aus den Schweizer Garagen massen sich an der Meisterschaft, die der AGVS organisierte. In einem Parcours mit sechs Posten wurden die Konkurrenten vor knifflige Aufgaben gestellt. Zwölf Fachexperten bewerteten ihre Leistungen in den Bereichen Bremsen, Motormechanik, Fahrzeugelektrik, Radaufhängung, Dieselmotor und Getriebe. Das Pensum der Teilnehmer entsprach in etwa der Lehrabschlussprüfung, allerdings unter erhöhtem Zeitdruck. Zusätzlich zu den fachlichen Anforderungen standen die Nachwuchskräfte so unter hoher psychischer Belastung.

Lukas Hediger liess sich nicht aus der Ruhe bringen. Er gewann den Schweizermeistertitel vor Eric Mollard (2. Rang) und Peter Flury aus Utzenstorf/BE und Stefano Gnesa aus Brione/TI (3. Rang). Urs Wernli, Zentralpräsident AGVS, würdigte das Engagement der jungen Berufsleute: «Die Mobilität ist entscheidend für die Wirtschaft und damit für unseren Wohlstand. Die Fachleute in den Garagen sorgen dafür, dass die Fahrzeuge sicher und zuverlässig auf den Strassen rollen.» Er lobte auch die effiziente Zusammenarbeit zwischen den Berufsverbänden, Behörden, Berufsschulen und Lehrbetrieben in der Berufsbildung.

Zweite Stufe WM Ausmarchung am 5-Länder-Cup
Der 5-Länder-Cup fand in Bernau bei Berlin statt. 10 Berufsleute aus Deutschland, Österreich, Luxemburg, Südtirol und der Schweiz massen sich während drei Tagen in verschiedenen Disziplinen. Für das Schweizer Autogewerbe waren Lukas Hediger und Eric Mollard angetreten. Und der Schweizermeister Lukas Hediger hat's geschafft: Der Lastwagen-Mechaniker von der Scania Schweiz AG in Emmen wird das Schweizer Autogewerbe an den Berufs-Weltmeisterschaften World Skills Competitions 2013 in Leipzig vertreten.

Kurzinterview mit Lukas Hediger

Herzliche Gratulation zu Ihrer Leistung. Wie fühlt sich der Erfolg an?
Es ist ein super Gefühl, denn langsam realisiere ich, was ich bis jetzt erreicht habe. Ich bin sehr erfreut, dass ich es geschafft habe Schweizermeister zu werden und mich dann in Bernau am 5-Länder-Cup zu qualifizieren. Das ist ein ganz tolles Erlebnis und wird wohl unvergesslich bleiben.

Wer hat Sie dabei unterstützt?
Da waren doch einige Leute daran beteiligt. Natürlich mein Arbeitgeber, die Scania Schweiz AG, die mich nicht nur gefordert, sondern eben auch gefördert hat. Es ist ein gutes Gefühl, zu wissen, dass man vom Betrieb voll und ganz unterstützt wird.
Und dann auch das ganze Team des AGVS-Ausbildungszentrums der Zentralschweiz. Hier durfte ich in der modernen Infrastruktur der Anlage «trainieren» und wurde von den Instruktoren gezielt gefördert. Schlussendlich hat mich dann am 5-Länder-Cup Jürg Flury, Leiter Berufsbildung des AGVS, ebenfalls sehr gut betreut.

Wie sind Ihre Zukunftspläne?
Jetzt geht's dann ja erst mal mit Vollgas an die WM im Juli in Leipzig. Da hoffe ich natürlich, dass ich den Titel verteidigen kann. Und dann müsste ich wohl auch mal etwas ausspannen …

Herzlichen Dank Lukas Hediger. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg auf dem weiteren Berufs- und Lebensweg und natürlich an der WM in Leipzig.

Neuregelung des Art. 210 OR – Gewährleistung bei Mängeln an der Kaufsache

Ab dem 1. Januar 2013 gilt in der Schweiz der neue Art. 210 OR Verjährungsfrsit für Klagen auf Gewährleistung zwei Jahren (bisher ein Jahr)

Ab dem 1. Januar 2013 gilt in der Schweiz der neue Art. 210 OR, welcher vorsieht, dass Klagen auf Gewährleistung wegen Mängeln an der Kaufsache grundsätzlich mit Ablauf von zwei Jahren (bisher ein Jahr) nach deren Ablieferung an den Käufer verjähren. Neu ist zudem, dass eine Vereinbarung über die Verkürzung der Verjährungsfrist ungültig ist, wenn sie die Frist bei gebrauchten Sachen auf weniger als ein Jahr verkürzt.

Boris Vonlanthen, AGVS Schweiz

Ausschluss der gesetzlichen Sachgewährleistung

Bereits in der Septemberausgabe 2012 des AUTOINSIDE hat der AGVS dem neuen Gewährleistungsrecht einen Artikel gewidmet. Dabei wurde insbesondere auf die Frage eingegangen, ob ein Gewährleistungsausschluss bei Occasionsfahrzeugen künftig noch zulässig ist. Dies wurde gestützt auf eine Aussage des Bundesamtes für Justiz (BJ) bejaht. Das BJ wies in seiner Stellungnahme zwar darauf hin, dass für eine verbindliche Beurteilung der Rechtslage letztlich die Gerichte zuständig seien. Es hielt aber gleichzeitig fest, dass in sämtlichen Phasen der Gesetzgebung stets unbestritten war, dass die Gewährleistung unter den Voraussetzungen von Art. 199 OR nach wie vor vollständig ausgeschlossen werden kann.

Wer die gesetzliche Sachgewährleistung in einem Vertrag ausschliessen will, kann dies durch folgende Formulierung tun: «Jede Gewährleistung, soweit nach Gesetz möglich, wird wegbedungen, insbesondere sind Wandelung und Minderung ausgeschlossen.» Dabei ist die Formulierung nicht im Kleingedruckten aufzunehmen, sondern dem Kunden offensichtlich zu unterbreiten.

Vertragliche Garantien

Wie sieht es mit vertraglichen Garantien aus? Ist künftig beispielsweise eine Garantie nur auf bestimmte Teile (z.B. Getriebe und Motor) oder nur während einer bestimmten Dauer (z.B. für 6 Monate) oder nur bis zu einer gewissen Anzahl gefahrener Kilometer noch zulässig?

Die Antwort lautet ja, denn eine vertragliche Garantie ist etwas anderes als die gesetzliche Sachgewährleistung. Die Zusage einer (freiwilligen) vertraglichen Garantie (meist im Sinne eines Nachbesserungsrechts) ist deshalb immer möglich. Sie kann über die zwei Jahre hinaus gewährt werden oder, wenn die Sachgewährleistung wegbedungen wurde, auf beliebige Dauer festgelegt werden.

Verkürzung der Frist nur bei Konsumentenverträgen ungültig

Eine vertragliche Vereinbarung über die Verkürzung der Gewährleistungsfrist bei gebrauchten Sachen auf weniger als ein Jahr ist zudem nur dann ungültig, wenn die Sache für den persönlichen oder familiären Gebrauch des Käufers bestimmt ist und der Verkäufer im Rahmen seiner beruflichen oder gewerblichen Tätigkeit handelt. Mit anderen Worten gilt die Einschränkung also nur für sogenannte Konsumentenverträge und nicht bei einem Geschäft zwischen zwei privaten oder zwei gewerblichen Akteuren.

Die wichtigsten Hinweise und Empfehlungen zum neuen Gewährleistungsrecht:

- «Sachgewährleistung ist eine gesetzliche Verpflichtung. Eine Garantie dagegen ist eine vertragliche Zusage des Herstellers bzw. Verkäufers der Ware. Eine Garantie erfolgt auf freiwilliger Basis und dient in erster Linie dazu, dem Kunden gegenüber die Qualität einer Ware auszuweisen. Falls dennoch ein Mangel innerhalb der Garantiefrist auftritt, entlastet eine Garantie den Kunden innerhalb der gedeckten Mängel von den finanziellen Auswirkungen einer Reparatur bzw. eines Ersatzes des defekten Gegenstandes.
- Ab dem 1. Januar.2013 dauert die gesetzliche Sachgewährleistung grundsätzlich zwei Jahre ab Verkauf (nicht mehr 1 Jahr). Diese Frist kann nicht verkürzt werden.

Einschränkungen:
Bei Occasionen kann die Frist auf ein Jahr verkürzt werden. Die Sachgewährleistung kann zudem ganz wegbedungen werden:
Die Zusage einer vertraglichen Garantie ist immer möglich. Sie kann über die zwei Jahre hinaus gewährt werden oder, wenn die Sachgewährleistung wegbedungen wurde, auf beliebige Dauer festgelegt werden.

Es besteht noch keine Gerichtspraxis zu diesen Themen.

Fallbeispiele

Fallbeispiel 1: Verkauf eines 4-jährigen Occasionsfahrzeuges (Die 2-jährige Werksgarantie ist abgelaufen)
Die gesetzliche Sachgewährleistung beträgt 2 Jahre, kann aber, da es sich um ein Occasionsfahrzeug handelt, auf 1 Jahr reduziert werden. Sie kann auch komplett unter Verwendung folgenden Hinweises ausgeschlossen werden: «Jede Gewährleistung, soweit nach Gesetz möglich, wird wegbedungen, insbesondere sind Wandelung und Minderung ausgeschlossen.» Nach Ausschluss der gesetzlichen Gewährleistung kann eine Occasionsgarantie von beliebiger Dauer angeboten werden.

Fallbeispiel 2: Verkauf eines 1-jährigen Occasionsfahrzeuges (Die 2-jährige Werksgarantie ist noch für ein Jahr gültig)
Die gesetzliche Sachgewährleistung beträgt 2 Jahre, kann aber, da es sich um ein Occasionsfahrzeug handelt, auf 1 Jahr reduziert werden. Sie kann auch komplett unter Verwendung folgenden Hinweises ausgeschlossen werden: «Jede Gewährleistung, soweit nach Gesetz möglich, wird wegbedungen, insbesondere sind Wandelung und Minderung ausgeschlossen.» Nach Ausschluss der gesetzlichen Gewährleistung kann auf die noch bestehende Gültigkeit der Werksgarantie hingewiesen werden.

Fallbeispiel 3: Verkauf eines direkt importierten Neuwagens (Die 2-jährige Werksgarantie ist noch für ein 1½ Jahre gültig, da das Fahrzeug pro Forma bereits vor einem halben Jahr im Ausland zugelassen wurde)
Die gesetzliche Sachgewährleistung beträgt 2 Jahre und kann bei einem Neuwagen nicht reduziert oder ausgeschlossen werden. Verantwortlich für die Gewährung der 2-jährigen gesetzlichen Sachgewährleistung ist der Verkäufer. Insbesondere für das letzte halbe Jahr nach Auslaufen der Werksgarantie sind entdeckte Mängel einzig durch die gesetzliche Sachgewährleistung gedeckt. Das Risiko des Verkäufers liesse sich durch eine Neuwagen-Anschlussgarantie reduzieren.

AGVS lanciert innovative Dienstleistungen und Produkte

AutoEnergieCheck (AEC)

Technisch zuverlässigere Autos, längere Wartungsintervalle, der Wegfall oder die zyklische Verlängerung der Abgaswartung erschweren die Kundenbindung. Der AEC stellt ein Mittel zur Kundenbindung dar, mit dem Nutzen für den Kunden, Kosten zu reduzieren, Energie zu sparen und nicht zuletzt das Klima zu schonen.

In der Pilotregion beider Basel wurden innerhalb von neun Monaten über 1‘000 solcher Checks durchgeführt. Erstaunlich war dabei, dass rund 9 von 10 Kunden sich für den AEC respektive für die Tipps des Garagisten interessierten. Weitere Informationen unter **www.autoenergiecheck.ch.**

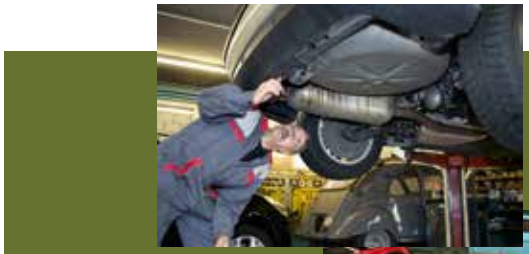
tuttobene – die Motorfahrzeugversicherung der AGVS-Betriebe

Risikoträger und Rückversicherer des neuen Produktes des AGVS ist die Allianz Suisse AG. Auch bei diesem Angebot handelt es sich um ein Instrument, welches vorteilhaft für eine nachhaltige Kundenbindung ist.

Occasions-Versicherungen

Weitere Produkte der Allianz Suisse AG sind die beiden Occasions-Versicherungen **«Quality 1»** für Händler ohne Markenvertretung und **«eurogarantie»** für Händler mit Markenvertretung. Die Garantieeinstufungen sowie die Leistungen sind identisch. Die beiden Produkte unterscheiden sich lediglich im Auftritt.

Ehrenpräsident Philippe Koch im Rückblick auf 36 Jahre AG



Philippe Koch

1973
Wirtschaftlich eine schwierige Situation, die Überfremdung war das grosse und beängstigende Thema. Hauptsorge der Benzinpreis. Kostete 1 Liter Benzin 1971 noch 62 Rappen, waren es 1974 bereits 93 Rappen. Rückgang der Neuwagenverkäufe um 20 %,

1977
Die Wirtschaft erholt sich, der AGVS-CH prognostiziert einen Rückgang der Werkstattarbeit von 25 %. Der Occasionsbestand hat Rekordhöhen erreicht. Und in vielen Firmen sind die Occasionslager überbewertet.

1980
Ein Berufsbildungsgesetz tritt in Kraft. Erstmals wird von Lehrmeisterkursen gesprochen und entschieden, dass diese eingeführt werden müssen.

1981
Das neue Ausbildungszentrum des AGVS Zentralschweiz wird eröffnet

1982
Die Wirtschaftslage ist bereits wieder desolat. Es findet eine «Ausverkaufsschlacht» von Neuwagen statt, da neue Abgasnormen Zwangsimmatrikulationen bedingen.

1985
Die Diskussion um das Waldsterben wird geführt und die Zeit der Katalysatoren beginnt. Bis Ende 1985 wurden in der Schweiz 20´238 Fahrzeuge mit Katalysator in Verkehr gesetzt.

VS-ZS Geschichte

36 Jahre bin ich nun dabei. Im Vorstand, wohlgemerkt. Es war eine sehr interessante, informative und lehrreiche Zeit. Ich habe in dieser Zeit fünf Präsidenten erlebt und amtierte selber von 1990 bis 2000 als Präsident des AGVS Zentralschweiz. Und irgendwie habe ich es nicht ganz geschafft, mich aus dem Vorstand zurückzuziehen. Bestimmt konnte ich aber mit der über 36 Jahre gewonnenen Erfahrung noch etwas unterstützend im Vorstand mithelfen.

Wenn ich in meinen Akten rumstöbere, dann stelle ich fest, dass es in diesem Zeitraum die verschiedenste Anliegen und Sorgen gab, aber auch grosse und gewichtige Leistungen vollbracht worden sind. Irgendwie jedoch fällt mir auf, dass sich das Ganze in einem Zyklus immer wiederholt, nicht immer mit der gleichen Intensität, aber immer wieder mit denselben Themen. Meine Unterlagen beginnen mit dem Jahresbericht von 1973.

1986
Die Abgaswartung wird eingeführt.

1988
Es wurden noch nie so viele Fahrzeuge produziert. Weltweit 48.6 Mio. Die Werkstätten sind sehr gut ausgelastet. Der Vormarsch der Elektronik und der andauernde Trend zur Hochtechnologie» fordert zusätzliche Schulung.
Die grüne Welle ist abgeflacht und das Auto ist nicht mehr der alleinige Umwelt-Sündenbock.

1990
Meine Präsidial-Zeit beginnt. In der Schweiz werden 335´000 neue Fahrzeuge verkauft. Diese grossartige Entwicklung bringt grosse Herausforderungen mit sich. Die strengen Auflagen für Altöl, Batterien, Fette, Treibstoffe und Abwasserreinigung verursachen Mehraufwand.

1995
Die Abgaswartung wird in Frage gestellt. Grund dafür ist, dass diese oft nicht korrekt durchgeführt wurden. Das Ausbildungszentrum in Horw soll ausgebaut werden. Weil notwendige Mittel fehlen, wird eine Lösung in einer Gemeinschaftsaktion mit der ESA gesucht. Für jeden durch einen Garagisten bezogenen Reifen bezahlt die ESA im Zeitraum 1. September bis 30. November rund einen Franken. Im Autohandel ist die Rabattschleuderei ein wiederholtes Thema.

1999
Mein letztes Jahr als Präsident. An der GV 2000 in Sachseln, darf ich das Ruder Peter Wyder übergeben. Diesem folgen später Beppi Dillier und Patrick Schwerzmann (amtierend) als weitere Präsidenten.

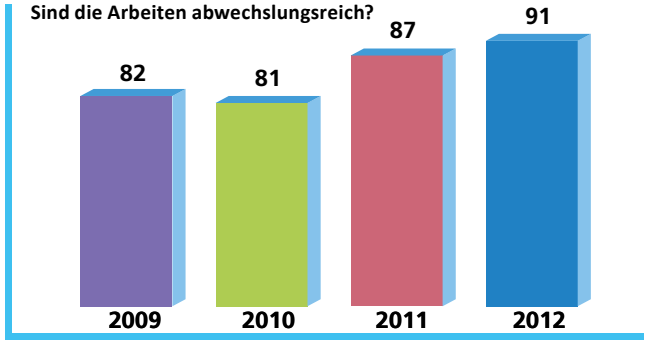
Ab 2000
Vieles wiederholt sich immer wieder. Einfach etwas moderner, mehr IT-mässig. Aber auch etwas hektischer und stressiger.

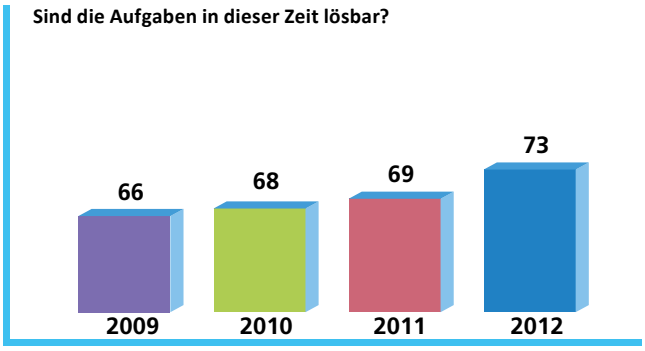
Befragung Lernende

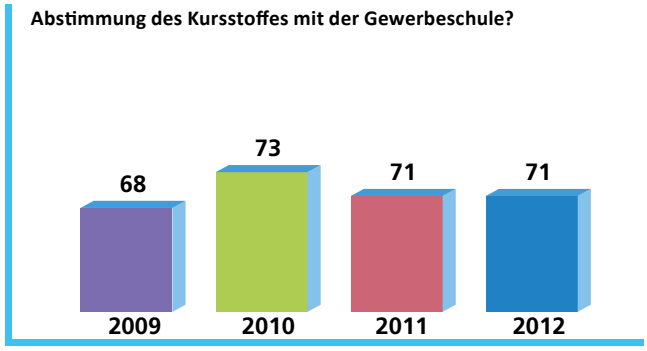
Qualitätssicherung im ABZ

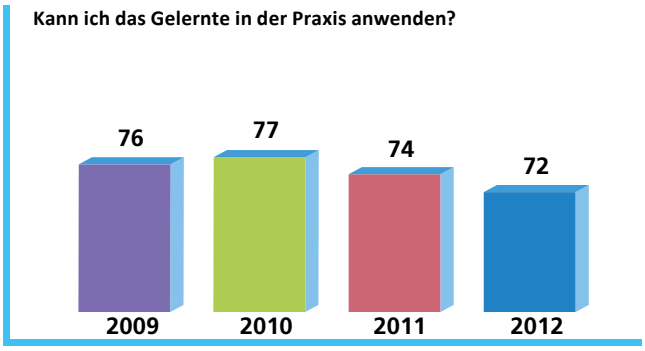
Im Rahmen der Qualitätssicherung befragt das ABZ alljährlich die Absolventinnen und Absolventen von überbetrieblichen Kursen. Die Resultate dieser Befragungen, im Detail aus den Grafiken abzulesen, zeigen ein positive Entwicklung in der generellen Beurteilung und gewisse Schwachstellen im Bereich der Schnitttstellen zur Praxisanwendung.

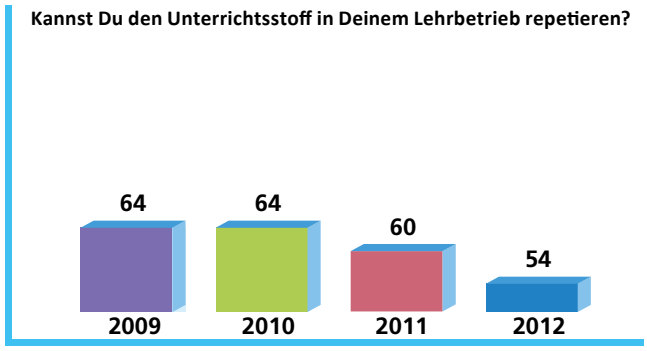
Angaben: Mittelwerte Zustimmung in %

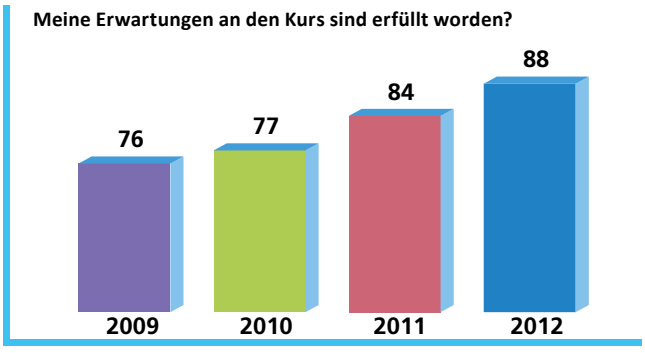


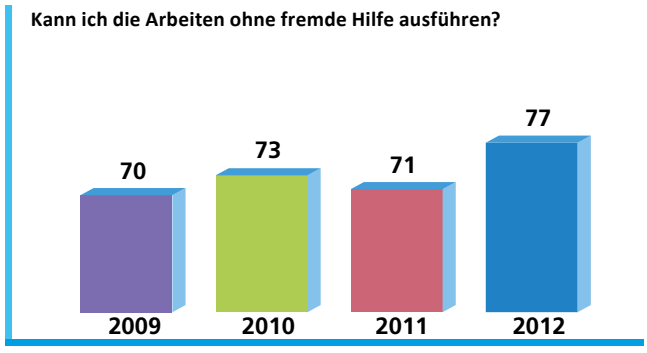


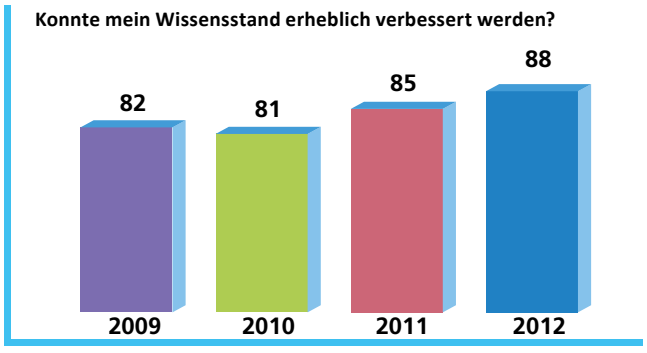












Als Resultat der aktuellen Befragung wurden einige Massnahmen definiert

Massnahmen seitens ABZ / BBZL:

- **Initiallektionen das BBZL**
- **Informations-/Datenaustausch mit der Dienstelle Berufs- und Weiterbildung Kt. Luzern**
- **Laufende Ausbildung der Kursleiter**

Massnahmen seitens Lehrbetrieb:

- **Nachbearbeitung des Kurses anhand der Kursunterlagen und der Kursbewertung**

Neue Kursleiter beim AGVS Zentralschweiz

Das Team des AGVS Zentralschweiz freut sich, zwei neue Kursleiter vorzustellen, welche uns seit 1. Juli respektive 1. November 2012 verstärken.

Peter Sommer

Alter	63
Zivilstand	verheiratet
Kinder	2 erwachsene Kinder
Ber. Werdeg.	Automechaniker, Meisterprüfung, Werkstattleiter, Kundendienstleiter, Tech. Betriebsleiter; über 15 Jahre tätig als Fachlehrer im Teilpensum an der Gewerblichen Berufsschule der Stadt Luzern
Hobbys	Formel 1 der 60er- und 70er-Jahre, Filme schneiden
Lebensmotto	Es hat alles seinen Sinn

David Rölli

Alter	29
Zivilstand	ledig
Beruf	Lehre als Lastwagenmechaniker Zwei Jahre Berufserfahrung (nach dem Militärdienst) bei LKW Garage Lang AG in Urswil. Sechs Jahre Werkstattleiter bei Nutzfahrzeug AG Zentralschweiz in Emmen
Hobbys	Sport wie Mountainbike, Joggen, Fitness, Wandern, Freunde treffen, Ausgehen, Kochen
Lebensmotto	Wer glaubt etwas zu sein, hat aufgehört etwas zu werden.

Neuer Nissan für die Lernenden

Neuer Nissan Juke ergänzt Wagenpark des Ausbildungszentrums.

Vertreter von Nissan Europe und Garage Galliker AG übergeben das Fahrzeug.

Gregory Boss (links) überreicht Peter Haas das neue Fahrzeug. Rechts im Bild: Nissan-Vertreter Gabriel Galliker. (Bild apimedia)

Um den über 700 Lernenden, welche pro Jahr im Ausbildungszentrum des AGVS ein und aus gehen einen qualitativ hochstehenden Unterricht bieten zu können, ist eine optimale Infrastruktur unverzichtbar. Ende November konnte diese, sehr zur Freude von Peter Haas, Vorsteher des Ausbildungszentrums, um ein modernes Fahrzeug erweitert werden. Gregory Boss, Manager von Nissan Europe, überreichte den neuen Nissan Juke 1.6. Dies ist, so Gregory Boss, «ein klares Bekenntnis des japanischen Autoherstellers zum Stellenwert einer guten Ausbildung im Automobilbereich. Denn nur mit top ausgebildetem Personal in unseren Werkstätten sind wir in der Lage, den technischen Herausforderungen der Zukunft gerecht zu werden und die Kundenzufriedenheit hochzuhalten.»

Interview mit Sven Zenklusen, Chefinstruktor ABZ AGVS Zentralschweiz

Rückblick des Chefinstruktors
Interessierte Lernende

Sven Zenklusen und ein Lernender an einem der neuen Motorenmodelle

Sie erleben grad den ersten Jahreswechsel als Chefinstruktor. Wie fühlen Sie sich denn nun so nach der ersten «Saison»?
Danke der Nachfrage. Ich fühle mich sehr gut. Natürlich hatte ich in dieser ersten «Saison», wie Sie es nennen, viel zu «erfahren» im Zusammenhang mit dem Team, den Strukturen und den Strategien. Erst galt es ja, mich in die funktionierende Organisation des ABZ einzugliedern. Und gerade weil das System sich bisher bewährt hat, war diese Eingewöhnung wirklich wichtig. Ich gehöre nicht zu den Leuten, die auf Biegen und Brechen etwas umstellen müssen und wollen. Lieber schau ich hin, höre zu, denke mit und bin dann bereit, vernünftig mitzureden und zu argumentieren. Und wenn ich das so locker sage, dann hoffe ich natürlich, dass meine Vorgesetzten und Kollegen dies auch so empfinden. Generell waren die Erfahrungen mit dem Team und die tägliche Arbeit mit und für die Lernenden sehr spannend. Wir sind zum Glück gut aufgestellt

und konnten auch den Prüfstein, wenn ich die QV mal so nennen darf, mit Erfolg hinter uns bringen. Für mich eine Herausforderung, die mit viel Einsatz und Nervenkraft verbunden ist. Und doch im Endeffekt sehr befriedigend ist.

Was hat Sie in diesen Monaten besonders beeindruckt oder auch überrascht?
Ganz besonders beindruckend war für mich die ausserordentliche Leistung von Lukas Hediger, der sich als Sieger der Schweizermeisterschaft und danach am 5-Länder-Cup auch noch für die WM-Teilnahme qualifiziert hat. Ein toller junger Mitspieler, der unserer Mannschaft von Autofachleuten noch einiges bringen wird. Ich wünsche mir natürlich schon, dass er dann in Leipzig den WM-Titel von Flavio Helfenstein erfolgreich verteidigen wird. Solche Erfolge kommen nur durch die Zusammenarbeit vieler Einzelspieler innerhalb eines Teams zustande. Da zeigen sich dann auch die Früchte unseres Ausbildungssystems und unserer Anstrengungen.

Und wie erleben Sie die jungen Berufsleute, welche Ihnen im ABZ begegnen denn überhaupt?
Ich erlebe sie als junge und aufgestellte Persönlichkeiten. Manchmal mit den zum Alter gehörenden kleinen Flausen im Kopf. Mal aufgestellt und «mega gut drauf», dann aber auch mal eher nachdenklich und zurückgezogen. Auch bei uns fordert die Leistungsgesellschaft einfach schon mal ihren Preis. Der Druck auf die Lernenden ist sicher nicht kleiner geworden in den letzten Jahren. Die Programme sind zwar gut organisiert und die Voraussetzungen in den Ausbildungsbetrieben, den Berufsschulen und im ABZ sicher hervorragend. Generell stelle ich dann auch eine grosse Ernsthaftigkeit bei den Lernenden fest. Die wissen heute schon ziemlich genau, was gefordert ist und dass sie sich hier den Weg in die Zukunft selber ebnen können.

Sie sind ja gelernter Automobilkaufmann. Wie sehen Sie denn die Zukunft des Autogewerbes? Wo liegen Risiken und vielleicht auch Chancen?
Da möchte ich mich lieber nicht als Prophet betätigen. Die Marktsituation ist offensichtlich hart, die Konkurrenz gross, die wirtschaftliche Lage oft angespannt. Ich gehe aber davon aus, dass wir uns über das gesamte Gewerbe hin den Herausforderungen stellen, immer neue Wege gehen, neue Kanäle, Produkte und Dienstleistungen suchen und finden und damit die Grundlage für die Existenz des Gewerbes legen können. Das beweist ja der AGVS übrigens aktuell gerade mit seinen Plänen und Produkten im Bereich Auto Energie Check und bei den verschiedenen Versicherungsangeboten.

Jetzt noch die Abschlussfrage, die kommen musste. Was nehmen Sie sich für das neue Jahr denn nun selber als Vorsatz?
Das ist nun nicht so schwierig. Ich werde mich bemühen, mit meinem Team auch am Ende des nächsten Jahres auf möglichst viele Erfolge zurückschauen zu können. Mein Vorsatz ist dabei, nicht zu ruhen, sondern mich und auch mein Umfeld stetig weiter zu fordern.

Wir suchen Verstärkung in unser QV-Expertenteam

Sind Sie Automobildiagnostiker mit eidg. Fachausweis?
Haben Sie Lust, uns während einer Woche beim Qualifikationsverfahren zu unterstützen?

Wenn Sie interessiert sind, melden Sie sich bitte bei unserem Chefinstruktor und stv. Chef-Experten Sven Zenklusen, sven.zenklusen@agvs-zs.ch, Telefon 041 349 00 20

iPad Mini 16GB
im Wert von 379 Franken zu gewinnen.

Wettbewerb
iPad Mini zu gewinnen!

Frage 1
In welchem Jahr wurde das Ausbildungszentrum des AGVS in der Zentralschweiz eröffnet?

- ☐ 1965
- ☐ 1981
- ☐ 1989

Frage 2
Wie heisst der Schweizer Weltmeister aus dem Autofach des Jahres 2011?

- ☐ Lukas Hediger
- ☐ Flavio Helfenstein

Frage 3
Wie lange dauert die Gewährleistungspflicht ab 1.1.2013 nach OR neu?

- ☐ 5 Jahre
- ☐ 2 Jahre
- ☐ 1 Jahr

Ihre Antworten per E-Mail (Frage Nr. und Antwort) senden Sie bis 31.1.2013 an info@agvs-zs.ch

Über den Wettbewerb wird keine Korrespondenz geführt.
Die Gewinnerin/der Gewinner wird persönlich benachrichtigt.

Bericht aus dem Berufsbildungszentrum Bahnhof

Kompetenzzentrum Automobil im BBZ Bahnhof
Zusätzliches Knowhow und Demonstrationsmaterialien

Schaffung von Kompetenzzentren
Das Projekt «MOVE» umfasste die Umsetzung der Berufsfachschulplanung mit der Neuzuordnung und Verschiebung verschiedener Berufe. Dies mit dem Ziel, eigentliche Kompetenzzentren zu schaffen und damit auch die infrastrukturellen Bedingungen zu optimieren. Auf Beginn des neuen Schuljahres konnte dieses Projekt weitgehend und erfolgreich abgeschlossen werden.

Daniel Bonani

Zum Schulbeginn 2012 fusionierte der Fachbereich Automobiltechnik Willisau mit dem Fachbereich Automobiltechnik Luzern. Neu unterrichten die Herren Ruedi Ledermann, Thomas Hodel, Rolf Hafner und Peter Bigler am Berufsbildungszentrum Bau und Gewerbe in Luzern.

Bauliche Veränderungen
Das Zentrum Bahnhof blieb hier von grossen Projekten und Baumassnahmen weitgehend verschont. Umbauten wurden im Bereich der Demonstrationsräume realisiert. Dazu gehörte die Neueinrichtung der Räume für die Karosserietechnik, der Einbau von zwei grossen Toren für die Zufahrt mit Fahrzeugen und der Einbau der Spritzkabine.

Knowhow der Zukunft
Dank dem Knowhow der zusätzlichen Lehrpersonen, dem zusätzlichen Demonstrationsmaterial und den neuen Laborräumen für Elektrotechnik ist die Qualität des Berufskunde-Unterrichts sicher gestiegen. Zusammen mit dem Fachbereich Karosserietechnik sind wir nun am Standort Bahnhof zu einem Automobil-Kompetenzzentrum herangewachsen. Die Zukunft hat also Einzug gehalten.

Das Projekt Lernort-Kooperation (LOK)

Die ist ein Projekt, durch welches die Zusammenarbeit der verschiedenen Lernorte «Betrieb», «überbetriebliche Kurse» und «Berufsfachschule» gefördert werden soll. An der Wintermitgliederversammlung 2011 und an der Informationsveranstaltung vom April 2012 für Lehrbetriebe wurde bereits ausführlich über das Projekt Lernort-Kooperation informiert.

Analyse der Ausgangslage:

- Es dauert lange, bis sich die Lernenden in der Klasse kennen und effiziente Lerngruppen bilden können.
- Wichtige Inhalte, welche die Lernenden vom ersten Tag an wissen sollten, werden über das ganze 1. Semester verteilt unterrichtet.
- Die themenbezogene theoretische Vorbereitung der BFS (Berufsfachschule) auf den überbetrieblichen Kurs ist nicht möglich.
- Laut Weisung des Kantons ist der Unterricht im letzten Lehrjahr bis zum Semesterende zu führen. Ein sinnvoller, motivierender Unterricht nach dem QV ist jedoch eher illusorisch.
- Lernende besuchen den überbetrieblichen Kurs während einer Woche und zwei Tagen.

Verbesserungsmassnahmen im Rahmen der LOK:

- In der zweiten Woche des ersten Lehrjahres wird ein viertägiges Lehrstartcamp durchgeführt.
- Diese vier Tage entsprechen einem Vorholen der Schultage, welche der nach dem QV stattfindenden Berufsschultage.
- Die Lernenden sind also nach dem QV während den BFS-Tagen im Betrieb.
- Der überbetriebliche Kurs findet in der Woche während vier Tagen statt (nur ein Tag BFS). Somit können die Lernenden für ganze Wochen aufgeboten werden.
- Der Schulhalbtag während des überbetrieblichen Kurses ausfällt, wird in der Lernwoche des letzten Lehrjahres oder auf Exkursionen nachgeholt. Es entsteht somit kein Lektionenausfall.

Mehr Programm.

Ausgangspläne einfach schmieden:
Mit der online Apéro Eventagenda.

Hier finden Sie spannende News zu den Events in Ihrer Region. Im Web auf PC, Tablet oder Smartphone.

www.luzernerzeitung.ch/apero

Immer dabei.

Information aus der Dienststelle Berufs- und Weiterbildung des Kantons Luzern

Victor Jans, Vertreter der Dienststelle Berufs- und Weiterbildung vom Kanton Luzern, berichtet anlässlich der Wintermitgliederversammlung über Erfahrungen und Erkenntnisse aus dem vergangenen Jahr.

Ausbildung vom Fachmann zum Mechatroniker
Aufgrund der Resultate des diesjährigen Qualifikationsverfahrens zeigt sich eine hohe Durchfallquote der Lernenden mit der Zusatzausbildung vom Automobilfachmann zum Automobil-Mechatroniker. Victor Jans betont, dass für einen erfolgreichen Lehrverlauf eine QV-Note von 5.0 (bei den praktischen Arbeiten und bei den Berufskenntnissen) Voraussetzung ist. Bei tieferen Noten ist der Lehrbetrieb gefordert, den Lernenden in Theorie und Praxis intensiv zu begleiten.

Leistungsberichte der überbetrieblichen Kurse
In Absprache mit dem AGVS-Ausbildungszentrum erhält die Dienststelle für Berufs- und Weiterbildung diejenigen üK-Erfahrungsnoten zugestellt, welche bei der Note 4.0 und darunter liegen. In diesem Bereich werden dann Infoschreiben an die Lehrbetriebe versendet. Bisher waren dies rund 30 Meldungen, mit welchen die Lehrbetriebe dazu aufgefordert werden, die Situation mit dem Lernenden zu besprechen und geeignete Verbesserungsmassnahmen zu definieren. Die Rückmeldungen der betroffenen Lehrbetriebe sind durchwegs positiv ausgefallen.

Victor Jans

LOK-Schulung
Mehr als 40 Garagisten haben an der LOK-Schulung «sephir» vom 25. Oktober 2012 im Campus Sursee teilgenommen. Die Lernenden wurden danach ab dem 14. November ins «sephir» eingeführt.

AGVS-Eignungstests und Ausbildungsabbrüche
Die Verlässlichkeit des AGVS-Eignungstests ist nachgewiesenermassen hoch. Bei Gesprächen im Zusammenhang mit auftretenden Problemfällen müsse noch häufig konstatiert werden, dass der oder die Lernende keinen Einstufungstest absolviert habe.
Victor Jans empfiehlt eindringlich, die Bewerber einen Test absolvieren zu lassen. Das Resultat soll danach zwingend in den Berufswahlentscheid einfliessen. Mit diesem einfach anzuwendenden Instrument kann die Zahl unnötiger, mit grossem Aufwand und hoher Belastung für alle Parteien verbundener Ausbildungsabbrüche reduziert werden.

Das KV im Autogewerbe

Drei Fragen an Josef Albisser jun., Kreuz-Garage Willisau

Herr Albisser, Sie werden 2013 erstmals eine KV Lehrstelle im Autogewerbe anbieten. Was erwarten Sie denn davon?
Ja, das stimmt. Wir haben uns dazu entschlossen in unserem Betrieb einen solchen Ausbildungsplatz anzubieten. Das tun wir aus der Überzeugung, dass dieser Ausbildungsweg sowohl den Lernenden als auch dem Ausbildungsbetrieb Nutzen bringt. Ersterem, weil er oder sie hier nicht nur eine allgemeine KV-Ausbildung erhält, sondern von viel branchenspezifischem Know-how und unmittelbarem Praxisbezug profitiert. Und uns als Lehrbetrieb, weil wir damit auf die ganz spezifischen Bedürfnisse des Gewerbes ausgerichtete Fachleute «heranziehen», die den wohl auch in Zukunft nicht weniger werdenden Anforderungen in Administration und Vermarktung gewachsen sind.

Josef Albisser jun.

Ist das Ausbildungsprofil in Ihren Augen aktuell?
Meiner Meinung nach ist das Ausbildungsprofil mit der neuen Branchenlösung sehr aktuell. Der überbetriebliche Kurs zum Ausbildungsgang wird neu vom ÜK Zentrum in Horw angeboten und ist somit top auf unsere Bedürfnisse ausgerichtet. Hier erwarte ich, dass wirklich die neuesten Erkenntnisse aus der Branche in die Lektionen einfliessen. Vom System und von den Themen her bietet das Profil eine umfassende und auch interessante Ausbildung der Lernenden.

Was empfehlen Sie Ihren Garagisten-Kollegen?
Denen kann ich nur raten, diesen Ausbildungsgang auch anzubieten. Im heutigen Umfeld müssen wir Garagisten uns eben nicht mehr nur um Autos, Verkauf, Reparatur und Service und technischen Fortschritt kümmern. Wir haben es selber in der Hand, unsere Branche auch im Bereich der professionellen administrativen Kundenbetreuung und mit zeitgemässen Marketingansätzen weiterzubringen. Und hier spielen dann eben diese KV-Absolventen schon auch eine Rolle. Ich persönlich würde mich sehr freuen, wenn viele meiner Kolleginnen und Kollegen diesem Ratschlag auch folgen würden.

Information zur neuen Prüfungsordnung Automobildiagnostiker

Die Berufsfeldanalyse zeigte, dass die vom Gewerbe geforderten Handlungskompetenzen in zwei getrennte Fachausweise (als Arbeitstitel werden diese Automobildiagnostiker und Werkstattleiter genannt) aufgeteilt werden müssen. Informationen dazu sind im Autoinside 11/2011 und 11/2012 nachzulesen.

Start der neuen Ausbildungen

Die neue Prüfungsordnung soll flächendeckend ab dem 1. Januar 2014 Gültigkeit haben. Nur für den Werkstattleiter werden bereits im Jahre 2013 an zwei Schulen Pilotausbildungen stattfinden.

Der AGVS-ZS bietet ab August 2013 dementsprechend den Lehrgang Automobildiagnostiker nach dem Reglement Januar 2005 an.

Der Besuch der Ausbildung nach der «alten» Prüfungsordnung ist insbesondere Interessenten zu empfehlen, welche ihre Grundbildung vor mehr als zwei Jahren abgeschlossen haben. Im neuen Ausbildungsmodell sollen die Leistungsziele des Automobil-Mechatronikers vorausgesetzt werden können.

Weitere Infos gibt´s bei www.agvs-zs.ch

Termine 2013

Vorstandssitzungen AGVS*

Mittwoch, 20. Februar 2013
Donnerstag, 25. April 2013
Mittwoch, 19. Juni 2013
Mittwoch, 18. September 2013 (StVA / VSZ 2013/01)
Mittwoch, 16. Oktober 2013
Dienstag, 3. Dezember 2013

Generalversammlung

Donnerstag, 16. Mai 2013

Winter-Mitgliederversammlung

Mittwoch, 13. November 2013

Berufskundliche Orientierung (Bekor)

Koch Panorama Luzern AG, Ebikon
Mittwoch, 27. März 2013, 13.30 – 15.30 Uhr
Mittwoch, 25. September 2013, 13.30 – 15.30 Uhr

Auto Keller AG, Ruswil
Samstag, 23. März 2013, 09.30 – 11.30 Uhr
Samstag, 28. September 2013, 09.30 – 11.30 Uhr

Fischer AG, Baldegg
Samstag, 27. April 2013, 08.30 – 11.30 Uhr
Samstag, 19. Oktober 2013, 08.30 – 11.30 Uhr

Eignungstests Berufswahl AGVS

Samstag, 12. Januar 2013
Samstag, 23. Februar 2013
Samstag, 9. März 2013

*Eingaben bis 10 Tage vor Sitzung schriftlich an: AGVS, Sektion Zentralschweiz, Marco Leuenberger, Ebenaustrasse 14, 6048 Horw, marco.leuenberger@agvs-zs.ch

ERSATZTEILE
Lustenberger AG
Auto-Recycling
www.lustenbergerag.ch
6106 Werthenstein
Occasions-Ersatzteile
Sind nicht nur gut für die Umwelt – sondern auch für Ihr Portemonnaie!
Online Ersatzteil-Abfrage

IMPRESSUM

Herausgeber
AGVS Sektion Zentralschweiz
Ebenaustrasse 14
6048 Horw

Verantwortlich
Marco Leuenberger
Geschäftsführer AGVS
Sektion Zentralschweiz
marco.leuenberger@agvs-zs.ch

Konzept/Redaktion
Daniel Troxler
trocom@gmx.ch

Gestaltung/Produktion
impressio AG Luzern
info@impressio.ch

Fotos
Lars de Groot
Apimedia AG

Druck
WM Druck
Sempach Station

Auflage
1500 Exemplare

AGVS | UPSA
Auto Gewerbe Verband Schweiz
Sektion Zentralschweiz

EDUQUA

Berufsbildungszentrum
Bau und Gewerbe

Ausschreibung

Vorbereitungskurs für die Berufsprüfung zum

Automobildiagnostiker

Durchführungsorte:	Berufsbildungszentrum Bau und Gewerbe, Luzern AGVS Ausbildungszentrum, Horw
Kursbeginn:	Montag, 19. August 2013
Kursdauer:	August 2013 bis Herbst 2015
Standortbestimmung:	nach Vereinbarung
Anforderungen:	Fähigkeitszeugnis als Automechaniker-/in / Automobil-Mechatroniker-/in (PW oder NFZ), Fahrzeug-Elektriker-Elektroniker
Anmeldeschluss:	Freitag, 3. Mai 2013

Anmeldeformulare können bezogen werden bei:

- Internet www.agvs-zs.ch
- AGVS Sektion Zentralschweiz, Ebenaustrasse 14, 6048 Horw
  Tel. 041 349 00 20, E-Mail: info@agvs-zs.ch, www.agvs-zs.ch
- Berufsbildungszentrum Bau und Gewerbe, Abteilung Automobiltechnik, Robert-Zünd-Strasse 4, 6002 Luzern
  Tel. 041 228 44 56, Fax 041 228 44 45, E-Mail: josef.ruetter@edulu.ch, www.bbzb.lu.ch

Kommunikation der neuen Art.

Neue Medien, neue Chancen. Garagen-Marketing integriert neuen Medien in Ihr Marketing. Wir zeigen Ihnen in unseren Seminaren branchengerechte und einfache Nutzung der neuen Medien.
www.garagen-marketing.ch

- Seminare
- Online Werbung
- Social Media
- SMS Marketing

Garagen-Marketing
Die Nr.1 für neue Medien

Stettbachstrasse 10 | 8600 Dübendorf | info@garagen-marketing.ch | 079 525 82 15

viva.ch

AGVS | UPSA
Auto Gewerbe Verband Schweiz
Union professionnelle suisse de l'automobile
Unione professionale svizzera dell'automobile

Starte deine Karriere in einer AGVS-Garage. Wir brauchen dich. Willkommen in der faszinierenden Welt der Autos! Das Autogewerbe ist auf der Suche nach Talenten, die Spass an modernster Technik haben. In einer Garage findest du täglich Abwechslung und herausfordernde Tätigkeiten. Die Lehre in einem der sechs Autoberufe ist der Startschuss für deine Karriere in einer vielseitigen Branche. Autoberufe haben Zukunft. **www.autoberufe.ch**