GARAGISTEN BRIEF

AGVS | UPSA
Auto Gewerbe Verband Schweiz

Mitteilungsbulletin Sektion Zentralschweiz

Dezember, Nr. 3/2013

DIE WEIBLICHE PERSPEKTIVE 4
Referat Sandra-Stella Triebl

MITGLIEDERVERSAMMLUNG 6
Seminarhotel Sempachersee

MESSEAUFTRITT ZEBI 2013 8
Attraktiver AGVS Stand

NEU!

esashop.ch

- Einfachste Navigation und Bestellung
- Vielseitige Suchmöglichkeiten
- Noch schneller und dynamischer
- Genialer Teileshop und Top-Reifensuche

ESA Zentralschweiz
Gwärbstrasse 2
6038 Honau/Gisikon

Tel. 041 450 44 22 | Fax 041 450 30 20

meine ESA
TECAR
Zusammen sind wir stark

Es muss rentieren

Liebe Garagisten, liebe Leserinnen und Leser

Nein, diese Aussage hat nichts mit den wetterfesten Tieren aus den arktischen Gebieten zu tun. Es geht um die Rentabilität unserer Garagenbetriebe. Denn jedes Unternehmen braucht zur Sicherung des Fortbestandes Gewinne. Eine vernünftige Unternehmensrendite ist heute zur wichtigsten Existenzfrage geworden. Denn es gilt die Devise: ohne Gewinne keine Investitionen, ohne Investitionen keine Aufträge, ohne Aufträge keine Arbeitsplatzsicherheit und kein längerfristiges Überleben.

Lange schon kämpft unsere Branche mit zu tiefen Umsatzrenditen. Auch beim Cashflow sind 2% (der Durchschnittswert im Automobilgewerbe) schlicht zu tief. Rechnet man davon den momentan hohen Abschreibungsaufwand im Occasionsgeschäft ab, tendiert die Umsatzrendite gegen null. Und die Prognosen verheissen keine Besserung. Der Margendruck auf Fahrzeuge und Ersatzteile wird weiter zunehmen, aufwendige Hersteller- und Importeurvorgaben sowie die Delegation von Aufgaben an die Händler sind nichts anderes als indirekte Margenkürzungen.

Auch das Profitcenter Werkstatt mit dem grössten Anteil am Bruttogewinn innerhalb eines Garagenbetriebes kommt stark unter Druck. Die Auslastung und damit die Anzahl verrechenbarer Werkstattstunden nimmt durch längere Serviceintervalle, verbesserte Qualität der Fahrzeuge, Wegfall der Abgasuntersuchungen und durch Verschiebungen im Gesamtfahrzeugpark ab.

Automobilhersteller brauchen Produktionsvolumen, um ihre Werke auslasten zu können. So wird es auf der Herstellerseite zu weiteren Kooperationen und Grossfusionen kommen. Dies wird sicher Auswirkungen auf die Kostenseite, nicht aber auf das Stückzahldenken haben. Trotzdem müssen die Hersteller erkennen, dass Umsatz und Verkaufsmenge allein nicht mehr reichen, um die Weiterexistenz eines Garagenbetriebes zu garantieren.

Es braucht ein Umdenken auf allen Ebenen. Nur Betriebe, welche Geld verdienen, können schlussendlich Kundenzufriedenheit generieren. Und genau diese Kundenzufriedenheit ist einer der Schlüssel zur Steigerung der Rentabilität. Die Hersteller erkennen langsam, dass gute Arbeit an der Verkaufs- und Werkstattfront die besten Referenzen sind. Denn die Autos der verschiedenen Marken werden ähnlicher und damit austauschbarer. Was als Merkmal bleibt, ist die gute, kundenorientierte Arbeit der Garage. Deshalb ist das wichtigste Verkaufsargument und das Unterscheidungsmerkmal eines Gargagenbetriebes nicht mehr die Automarke, sondern eben der eigene gute Name. Der Kunde will Bezugspersonen, Vertrautheit, Sicherheit und Lösungen. In diesem Gebiet also brauchen wir Unterstützung von den Importeuren und Herstellern. Nur so kann eine Win-win-Situation im Dreieck Hersteller, Garage und Kunde erreicht werden.

Aktuell bedingt dies eine exakte Kalkulation aller Garagenleistungen. Wir benötigen Frühwarnsysteme für unsere Rentabilität. Im Werkstattbereich heisst dies, den Auslastungsgrad (produktive Stunden im Verhältnis zu den Anwesenheitsstunden) zu überwachen oder auch die Effizienz (Verhältnis von Soll-Produktivstunden zu Ist-Produktivstunden und effektiv verrechneten Stunden) exakt unter die Lupe zu nehmen. Im Handel sind korrekte Instandsetzungsberechnungen zu erstellen und Occasionen in Bezug auf Einkaufs- und möglichen Verkaufspreis unter Berücksichtigung des bestehenden Occasionsparks, der Bewertungsprogramme und der Internetbörsen zu bewerten.

Von Herstellern und Importeuren darf keine Hilfe erwartet werden. Jeder Garagenbetrieb muss sich selbst trainieren, um im arktischen Umfeld fit antreten zu können. Und dabei die lebenswichtige Rentabilität stets vor Augen haben. Eine wichtige Aufgabe, bei deren Erfüllung ich Ihnen zum Jahreswechsel viel Erfolg wünsche.

Herzlich
Ihr Peter Wyder
Vorstandsmitglied AGVS

INHALTSVERZEICHNIS

Titelbild	**Aktuelles Thema 4**	**ZEBI 8**	**Ausbildung 12**	**In Kürze 15**
ZEBI Stand des AGVS	**Inside AGVS 5**	**Ehrungen 11**	**Informationen 14**	

DIE WEIBLICHE PERSPEKTIVE

«Endlich, im 21. Jahrhundert, steht eine Frau als Referentin auf unserer Bühne. Da waren ja die Appenzeller mit der Einführung des Frauenstimmrechtes geradzu schnell.» Diese Randbemerkung des AGVS Sektionspräsidenten Patrick Schwerzmann anlässlich der Wintermitgliederversammlung im November 2013 ist bezeichnend für die Schwierigkeiten, welche in der Männerwelt oft beimThema «Frauen und Autos» zu Tage treten.

Sandra-Stella Triebl, Swiss Ladies Drive, www.swissladiesdrive.com

Sandra-Stella Triebl ist die Frau, welche diesen Bann brechen konnte. Und obwohl sie gleich zu Beginn des Referates darum bittet, nicht alle Ausführungen «bierernst» zu nehmen, vermag sie mit kompetent präsentierten Fakten und einschlägigen persönlichen Erkenntnissen zu überzeugen.

Ein arg unterschätztes Potenzial

Nicht verblüffend und doch entlarvend: Googelt man die Begriffe «Auto» und «Frau» kombiniert, finden sich als Resultat fast ausschliesslich Bilder von Fahrzeugen, auf denen sich mehr oder minder leicht bekleidete hübsche Damen räkeln. Fast schon ein Armutszeugnis für die Branche, wenn man bedenkt, dass es erwiesenermassen die Frauen sind, welche im Konsumverhalten eine entscheidende Rolle spielen. Das gilt natürlich auch beim Autokauf, daran gilt es zu denken. Und wenn man weiss, dass Frauen ein von ihnen als «gut» taxiertes Produkt im Schnitt 21 Mal weiterempfehlen, Männer demgegenüber weniger als 3 Mal, dann wär es an und für sich klar, dass sich auch die Autobranche mit Werbung, Beratung und Verkaufsanstrengungen doch gelegentlich auf die Frauen einlassen sollte. Und wenn man dann noch weiss, dass es effektiv die Frauen sind, welche über mehr als 80% der Konsumausgaben entscheiden, wird dieser Eindruck noch verstärkt. Dies gilt gemäss aktuellen Studien nämlich auch beim Autokauf. Die Damen sprechen auch hier in 80% der Fälle das entscheidende Wort.

Storytelling ist gefragt

Auf Basis evolutionsbedingter Entwicklung von Männlein und Weiblein bestehen erwiesenermassen wesentliche Unterschiede zwischen Frauen und Männern.

Diese Aussage allein vermag ja noch nicht zu verblüffen. Doch die Darlegung, dass die Autowelt unter steter Missachtung dieser Tatsachen immer noch «Ausstellungshallen wie Zahnarztpraxen», so Sandra-Stella Triebl, baut und kein Rezept für die Betreuung und Bedienung von Frauen hat, ist dann doch entlarvend. Und dass es heute noch passieren kann, dass sich eine erfolgreiche selbstständige Geschäftsfrau im Autohaus für einen Wagen der gehobenen Klasse interessiert und der Verkäufer mit einem Dossier Prospekt und Preislisten und der Aussage «das können Sie ja jetzt mit Ihrem Mann daheim anschauen» reagiert, ist ein wahrlich bereits trauriges, aber wahres Beispiel aus der «Anekdotenkiste» der Referentin.

«Frauen kaufen nach völlig anderen Kriterien», so Sandra-Stella Triebl. Storytelling, also das Erzählen von Geschichten rund um das Produkt, ist eine der Marketingmassnahmen, welche bei Frauen einschlägt. Frauen hören zu, lassen sich interessante Fakten und Details erklären. Dabei kann es dann nichts schaden, sich auch mal nach dem Wissen der potenziellen Käuferin über Autos und Technik zu erkundigen. Manch ein Mann würde sich noch wundern. Und weil ja Geld bekanntlich keine Hautfarbe, keinen Kleidungsstil und eben auch kein Geschlecht oder Alter hat, ist der offene und freundlich-informative Approach in jedem Fall angesagt.

Events und Accessorization

Einen Gratistipp gibt Sandra-Stella Triebl ganz zum Schluss mit auf den Weg: «Beleben Sie Ihren Showroom mit Events und richten Sie ihn nicht wie eine coole Zahnarztpraxis ein». Für Frauen gilt «Accessorize your car», das will heissen, die Garagisten sollen etwas um die Autos herum anbieten, interessante Zusatzgadgets und stylishe Zusatzausrüstungen etwa. «Und denken Sie daran: Frauen shoppen gerne!», lautet die abschliessende Aufforderung der Referentin an die Garagisten.

Sandra-Stella Triebl

Studium an der Universität Zürich in den Fächern Publizistikwissenschaften, Biologie, Politikwissenschaften. Ab 1988 diverse Anstellungen als Moderatorin und Redaktorin bei Radio- und Fernsehsendern. 2002 Projektverantwortliche «200 Jahre Aargau»; seit 2005 selbständig (ikomiko communications) – alles rund um Kommunikation; Verlags- und Redaktionsleiterin B2B-Magazin «aboutFLEET» (erstes Flottenmagazin der Schweiz), Organisation der Events und Reorganisation von Redaktion und Verlag sowie grafische Neuausrichtung; Februar 2008: Herausgeberin Ladies Drive, Leiterin Verlag Swiss Ladies Drive GmbH/Walzenhausen, seit 2010 Stiftungsrätin von Terre des Hommes.

ÜBERBETRIEBLICHER KURS KAUFFRAU/KAUFMANN IM AUTOMOBILGEWERBE

Kaufmännisches Know-how ist wichtig
In jedem gut geführten Unternehmen spielt die kaufmännische Administration eine gewichtige Rolle. Das gilt auch, oder ganz besonders, für Betriebe, welche sich gewöhnlich eher mit technischen Arbeiten beschäftigen und das Kaufmännische deshalb oft als mühsame Begleiterscheinung wahrnehmen.

Niemand will Verluste hinnehmen
Klar also, dass diese administrativen Arbeiten auch in Ihrem Garagenbetrieb einen hohen Stellenwert einnehmen sollten. Denn wer möchte sich schon mit einem Durcheinander bei den Kreditoren, nicht eingeforderten Debitoren, nicht korrekt abgerechneten Garantieleistungen und gar falschen Fahrzeugbestellungen herumschlagen. Und noch klarer formuliert: Wer möchte denn aus solchen Fehlleistungen resultierende Verluste hinnehmen? Niemand, und schon gar nicht heute, in wirtschaftlich bereits schwierigen Zeiten mit sehr engen Margen.

Mit einer Lehrstelle im administrativen Bereich vorsorgen
Als Garagisten müssen wir uns daran gewöhnen, die Verantwortung auch in diesem Bereich zu übernehmen. Und aus diesem Grund ist es sinnvoll, wenn wir für unseren eigenen Nachwuchs eben auch im kaufmännischen Bereich sorgen. Mit der Schaffung einer kaufmännischen Lehrstelle sichern Sie also nicht nur «Ihre» Zukunft, sondern womöglich die des ganzen Gewerbes.

Hans Pfister, ÜK Leiter KV, präsentiert das Programm des ersten Kurstages

AGVS Zentralschweiz bietet Ausbildung an
Bereits im zweiten Jahr in Folge bietet der AGVS Zentralschweiz die Ausbildung zur Kauffrau/zum Kaufmann in der Automobilbranche an. Die attraktiv gestalteten überbetrieblichen Kurse sind exakt auf die Bedürfnisse unserer Branche abgestimmt.

Sie können etwas tun
Überlegen Sie sich, ob die Schaffung einer solchen Lehrstelle in Ihrem Betrieb möglich ist. Wenn Sie Fragen haben oder weitere Informationen wünschen, steht Ihnen Patrick Schwerzmann unter der Telefonnummer 041 319 55 77 gerne zur Verfügung.

Gewinner David Bachmann und Sven Zenklusen

GEWINNER

ZEBI-Standwettbewerb
Der glückliche Gewinner eines Samsung-Tablets heisst David Bachmann aus Luzern. Er hat am Standwettbewerb des AGVS anlässlich der ZEBI teilgenommen. Auf dem Foto überreicht ihm Sven Zenklusen, Chefinstruktor des AGVS, seinen Gewinn.

Wettbewerb Garagistenbrief Nr. 2/2013
Mit den korrekten Antworten «Die WorldSkills 2013 finden in Leipzig statt» und «Automobil-Werkstadtkoordinator heisst das neue Berufsbild im Autogewerbe ab 2014» gewann der 19-jährige Ramon Felder aus Kerns diesen Wettbewerb. Er wird das von der Kreuz-Garage Willisau offerierte Cabrio-Weekend im nächsten Frühling, nach Ende seiner Rekrutenschule, geniessen.

Wintermitgliederversammlung in Nottwil

150 Personen sind auch dieses Jahr der Einladung zur Wintermitgliederversammlung des AGVS Sektion Zentralschweiz gefolgt. Das Seminarhotel Sempachersee in Nottwil bot, wie bereits im Vorjahr, Gastrecht für die interessierten Verbandmitglieder, Funktionäre und Gäste der Sektion.

Präsidiale Begrüssung durch Patrick Schwerzmann

In seiner Eröffnung weist Präsident Patrick Schwerzmann auch auf die am selben Tag eröffnete Bildungsmesse ZEBI in der Luzerner Allmend hin. Der AGVS zeigt sich dort in einem hochmodernen und attraktiven Gewand, ein vielversprechender Standauftritt, der mit Sicherheit Wirkung zeigen wird. Er gratuliert dem anwesenden Bronzemedaillengewinner Lukas Hediger, welcher mit dem dritten Platz an den WorlsSkills in Leipzig ein ausgezeichnetes Resultat erzielte.

Veränderung, Bestand und Zukunft

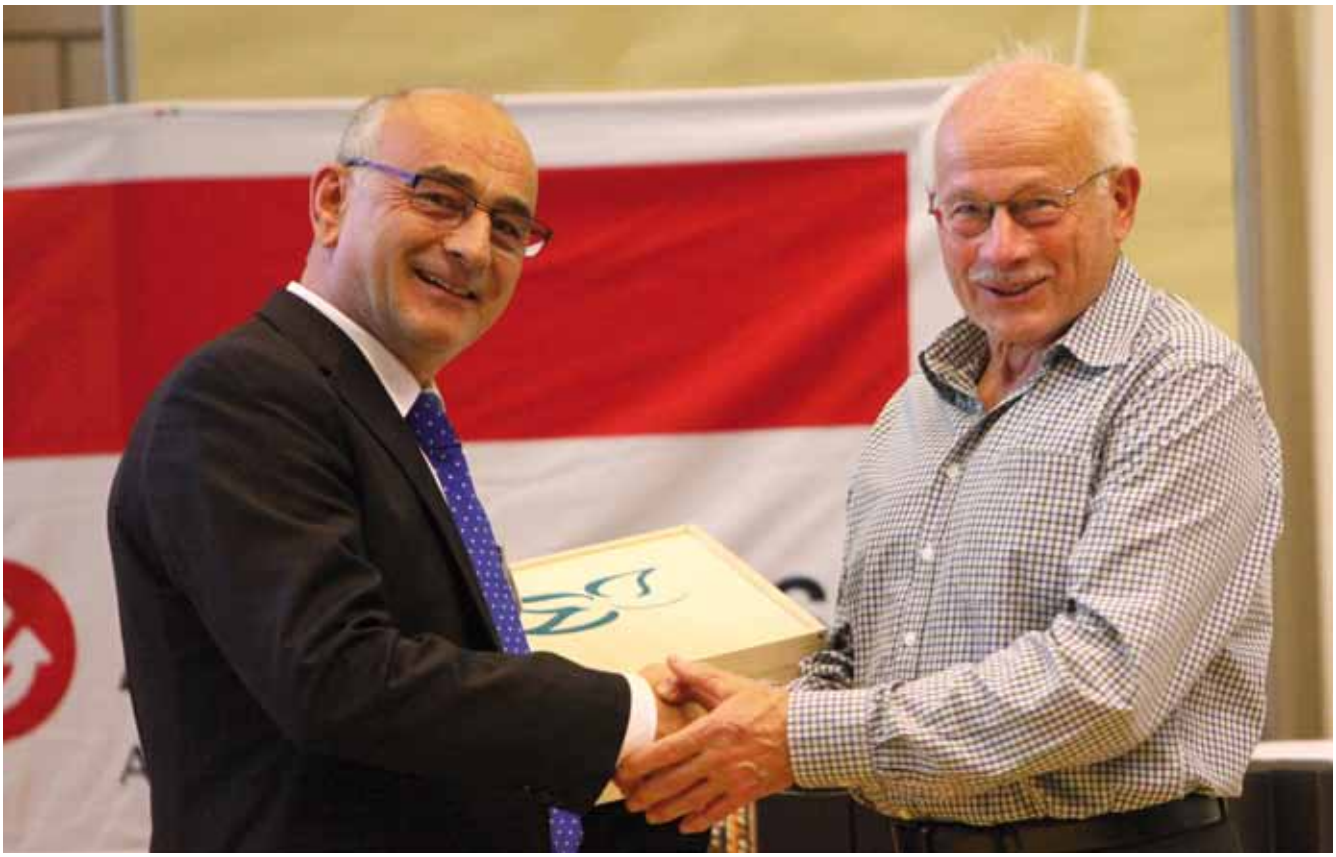
Nach Informationen zum Weggang des Geschäftsführers Marco Leuenberger und zu den damit verbundenen personellen Veränderungen in der Geschäftsleitung weist er darauf hin, dass die Organisationsstruktur der Sektion mit der Position eines Geschäftsführers weitergeführt werden soll, da sich dieses System generell bewährt habe. Derzeit halte man Ausschau nach einem neuen Geschäftsführer. Zudem weist Patrick Schwerzmann darauf hin, dass der Vorstand nach wie vor auf der Suche nach geeigneten Mitgliedern ist. Dieses Engagement Einzelner für die Sektion ist erfolgsentscheidend für die Zukunft.

Grüsse und Informationen aus dem Schweizerischen Verband überbringt Geschäftsleitungsmitglied Olivier Maeder. Nach weiteren Informationen von Mario Wobmann aus dem Strassenverkehrsamt Luzern und Victor Jans vom Amt für Berufs- und Weiterbildung des Kantons Luzern

Mario Wobmann informiert aus dem Strassenverkehrsamt

stellt Vorstandsmitglied Peter Haas, welcher nach dem Weggang von Marco Leuenberger vermehrt Aufgaben im Ausbildungszentrum übernimmt, seine Instruktoren unter Führung von Sven Zenklusen kurz vor und verdankt Seppi Halter seinen grossen Einsatz als Teilzeit-Instruktor von 2002 bis 2012.

Vor der Ehrung der erfolgreichen Absolventen von Qualifikationsverfahren und Weiterbildungen durch Peter Wyder informiert Josef Rütter, technischer Leiter des Kurses für Automobildiagnostiker, noch kurz über diese neue attraktive Weiterbildungsoption. Und dann ist es so weit; die erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen dürfen ihre verdienten Ehrenmeldungen und Geschenke entgegennehmen und stellen sich dem Fotografen (mehr dazu auf Seite 10).



Vorstandsmitglied Peter Haas verdankt das Engagement von Seppi Halter

Victor Jans, Dienststelle Berufs- und Weiterbildung, wirbt für die Berufsmatura

Spannendes Gastreferat

Mit Sandra-Stella Triebl, Unternehmerin und Inhaberin des Verlages Swiss Ladies Drive GmbH, folgt eine Referentin, welche ihre Betrachtungen zum Thema «Eine weibliche Perspektive auf das Autogewerbe» in wahrlich spannenden und perfekt genutzten 30 Minuten darlegt. Die erfolgreiche Unternehmerin kennt nicht nur die Branche, sondern eben auch die Menschen, und ist prädestiniert dafür, der Mehrheit von Männern im Saal auf direkte und unverblümte Weise kundzutun, worin nun eben die fraulichen Eigenschaften liegen. Viele werden sich über die Aussage, dass Frauen für 80% der Kaufentscheide bei Paaren und Familien verantwortlich sind, eben auch beim Autokauf, gewundert haben. Doch die äusserst eloquente Rednerin vermochte unter Zuhilfenahme wissenschaftlicher Studien und persönlicher Anekdoten zu überzeugen. Fazit: Frauen ticken anders, das Automobilgewerbe tut gut daran, sich dieser Tatsache zu stellen und sich anzupassen.

Daniel Troxler

Josef Rütter, Leiter Kurs für Automobildiagnostiker, stellt attraktive Weiterbildungsmöglichkeiten vor

Erfolgreicher ZEBI Auftritt

Anlässlich der Zentralschweizer Bildungsmesse ZEBI 2013 war auch der AGVS Zentralschweiz mit seinen Berufsbildern präsent. Ein fulminanter Auftritt, jugendlich und modern, der auf reges Interesse stiess.

Vom 7. bis 12. November 2013 besuchten beinahe 30 000 Besucherinnen und Besucher, darunter ganze Schulklassen und viele Eltern mit ihren Sprösslingen, die ZEBI auf der Luzerner Allmend. Und etliche von ihnen liessen sich auch am Stand des AGVS informieren.

Der völlig neu konzipierte Messestand im attraktiven Comic Look trug sicher das Seine zum grossen Besucherandrang am Stand des Automobilgewerbeverbandes bei. Dabei wurde neben dem Wettbewerb, bei welchem ein Samsung-Tablet zu gewinnen war, als automobiles Highlight ein leuchtend gelber Sportflitzer präsentiert. Zudem gab es die Möglichkeit, ein Foto in der Comic-Kulisse zu machen oder gratis einen Energydrink zu ergattern. «Meist ein riesen Andrang», bemerkt AGVS-Vorstandmitglied André Auf der Mauer, welcher am Eröffnungstag persönlich am Stand Auskunft gibt. «Ob das wegen dem Auto, dem Wettbewerb, den Energydrinks ist oder eben wegen den Berufen, ist gar nicht so einfach einzuschätzen», meint er mit einem Lächeln, «auf jeden Fall ist es gut, dass sich viele interessierte Jugendliche bei uns informieren lassen, das bringt eben zukünftige Lernende für unsere Berufe.» Um dann hinzuzufügen: «Die Leute reden oft noch vom alten Begriff Automechaniker. Deshalb ist es sehr wichtig,

dass wir die verschiedenen Berufsbilder zeigen, welche heute in unserer Branche angeboten werden, und damit die zukünftigen Fachleute für diese Berufe begeistern.»

Die Erklärungen zu ebendiesen Berufsbildern konnten sich die Jungen und Mädchen übrigens mit modernster Technologie via Tablet und Kopfhörer geben lassen. Und dass in der Präsentation dann auch weibliche Lernende auftauchen, zeigte klar, dass dieses Gewerbe schon längst keine reine Männerdomäne mehr ist.

Das Fazit der Organisatoren des Messeauftritts und der Besucherinnen und Besucher dürfte wohl einstimmig positiv ausgefallen sein. Ein sehr gelungener Auftritt des Automobilgewerbes an dieser sehr wichtigen Bildungsmesse, welcher eine sinnvolle Investition in die Zukunft darstellt.

Daniel Troxler

Interview mit Peter Bigler

Fachlehrer Automobiltechnik, Berufsbildungszentrum Bau und Gewerbe

Herr Bigler, Sie sind hier am ZEBI-Stand des AGVS aktiv. Was versprechen Sie respektive das Berufsbildungszentrum Luzern sich von dieser Präsenz?
Wir versprechen uns, dass wir zukünftige Lernende gezielt über die Aktivitäten und Ausbildungen im Autogewerbe informieren können und diese sich auch für die stufengerechte Ausbildung bewerben. Weiterhin möchten wir über den Berufseinstieg informieren, damit auch alle Möglichkeiten ausgeschöpft werden. Ich denke da vor allem an den Eignungstest des AGVS Zentralschweiz. Zudem haben wir auf die Wichtigkeit des Stellwerktests 9 hingewiesen. Und zuletzt wollen wir die potenziellen Lernenden davon überzeugen, dass sie im Autogewerbe eine abwechslungsreiche, breite und qualitativ gute Grundausbildung erhalten.

Wie beurteilen Sie die verschiedenen Ausbildungsszenarien, welche das Automobilgewerbe heute anbietet?
Es hat für jede Fähigkeit das passende Grundbildungsangebot. Sowohl für schulisch weniger leistungsfähige Lernende; als auch für schulisch Begabte, welche zusätzlich noch die Berufsmatura besuchen können. Zudem verfügt das Autogewerbe über eine Vielzahl an Weiterbildungsmöglichkeiten, welche dauernd den Bedürfnissen des Gewerbes angepasst werden.

Stellen Sie denn generell im Bildungswesen Tendenzen fest? Wird es beispielsweise heute aufgrund der schulischen Herausforderungen auch schwierig, für eher handwerkliche Berufe zu qualifizieren?
Man versucht schon früh, aus jedem Schüler einen Generalisten zu formen. Dabei werden Inhalte und Fächer vermittelt, welche in der Berufsbildung eine untergeordnete Rolle einnehmen. Gerade in den tieferen Ausbildungsstufen muss und darf man sich mehr auf das Wesentliche konzentrieren. Dort appelliere ich an Volkschullehrpersonen, sich genau zu überlegen, ob ein Lerninhalt nun für die Zukunft des Lernenden ein elementarer Bestandteil ist oder ob es sinnvoller wäre, Schwergewichte zu bilden und Automatismen so zu trainieren, damit diese anschliessend auch angewendet werden können.

2014 ist das Jahr der Berufsausbildung. Welche Wünsche und Erwartungen haben Sie?
Ich erhoffe mir ein starkes Bekenntnis zum dualen Bildungssystem vom Autogewerbe sowie den Entscheidungsträgern, welche über die finanziellen Mittel verfügen. Meiner Meinung nach muss die Qualität weiterhin hoch gehalten werden. Die Ausbildung im Kanton Luzern gehört zu den besten Ausbildungen in der Schweiz.

Glenn Hodel aus Ebikon (rechts) befragt Oliver Blaser von der Garage Blaser AG, Emmen

Interview mit ZEBI-Besucher Glenn Hodel

Nach Abschluss des Gesprächs von Glenn mit Oliver Blaser haben wir kurz Gelegenheit, mit dem Youngster zu reden.

Glenn, weisst du jetzt, was denn so ein Automobil-Mechatroniker genau macht?
Ja, Herr Blaser hat mir erklärt, dass ein Mechatroniker heute auch viel mit der Elektronik zu tun hat, die in allen neuen Autos steckt, also nicht nur mit Schrauben und Motoren. Und auch sonst hat er mir erklärt, wie eine solche Lehre aussieht.

Und, wäre dieser Beruf was für dich?
Ja, könnte ich mir schon vorstellen. Jetzt muss ich mal schauen, was die Zukunft dann bringt.

Bist du überhaupt ein Autonarr?
Ich interessiere mich schon für Autos, das ist so. Deshalb bin ich ja jetzt auch hier am Stand.

Und welche Marke gefällt dir denn besonders?
BMW auf jeden Fall. Es gibt ja viele schöne Autos, aber das ist eindeutig meine Lieblingsmarke.

Herzlichen Dank, Glenn. Viel Spass noch auf dem Messerundgang und viel Erfolg bei der Berufswahl!

Anita Sorrentino, Meggen

Peter Wyder und der WM-Dritte Lukas Hediger gratulieren

Herzliche Gratulation den erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen!

Berisha Leonard, Sarnen
J. Windlin AG, Garage, Kerns 5.2 Bronze

Egli Stefan, Grosswangen
Garage Wüest AG, Ettiswil 5.2 Bronze

Inderbitzin Ivan, Arth
Bolliger Nutzfahrzeuge AG, Root 5.2 Bronze

Stutz Hannes, Ermensee
Garage Bucher, Hämikon 5.2 Bronze

Zemp Marco, Neuenkirch
Rotbach-Garage AG, Hellbühl 5.2 Bronze

Automobil-Mechatroniker NF
Kiener Manuel, Buttisholz
Rottal Auto AG, Ruswil 5.4 Gold

Automobil-Assistent
Pantic Nemanja, Luzern
Galliker Transport AG, Altishofen 5.6 Gold

Detailhandelsassistent Autoteile-Logistik
Sorrentino Anita, Meggen
Technomag AG, Kriens 5.2 Gold

Detailhandelsfachmann Autoteile-Logistik
De Matteis Antonio, Kriens
Garage Galliker AG Kriens 5.3 Gold

Abschlüsse höhere Berufsbildung:
eidg. dipl. Automobilkaufmann
Dehan Benjamin, Gelfingen
Gabriel René, Buochs
Steiner Pascal, Rothenburg
Stöckli Marco, Unterägeri
Wüest Michael, Emmenbrücke

Kundendienstberater im Automobilgewerbe
Bühlmann Patrick, Neuenkirch
Näpflin Richard, Ennetbürgen

Automobil-Verkaufsberater mit eidg. Fachausweis
Danieli Salvatore, Root
Ruckstuhl Patrick, Kägiswil
Stübi Sascha, Emmenbrücke

Automobil-Diagnostiker mit eidg. Fachausweis
Beeler Christoph, Gelfingen ∗ Kümin Andreas, Sachseln
Fischer Reto, Hochdorf ∗ Langensand Remo, Alpnach Dorf
Fries Fabian, Oberkirch ∗ Matter Adrian, Sursee ∗ Gisler
Daniel, Giswil ∗ Riedi Andreas, Altdorf ∗ Gisler Mario,
Schattdorf ∗ Riedweg Dominique, Inwil ∗ Hasler Andreas,
Schattdorf ∗ Scheidegger Carlo, Dierikon ∗ Helfenstein
Flavio, Hildisrieden ∗ Schweizer Michael, Rothenburg
Horat Peter, Spiringen ∗ Streich Kilian, Meiringen

Leonard Berisha, Sarnen

Fabian Fries, Oberkirch

Erfahrungsaustausch mit den Berufsbildungspartnern

Am 4. September fand anlässlich einer BBK-Sitzung ein Erfahrungsaustausch mit Berufsbildungspartnern aus der Zentralschweiz statt. Mit dabei waren Vertreter der Amag Ebikon, der Garage Fischer AG, Baldegg, und der Lehnhofgarage AG, Entlebuch. Der Abend bot willkommene Gelegenheit, sich auszutauschen, Themen aufzubringen, Diskussionen zu führen und Meinungen zu bilden. Die Vertreter von Schule, Amt für Berufsbildung und Ausbildungszentrum nutzten dabei die Möglichkeit, direkt auf Fragen und Anliegen der Partner einzugehen.

Organisation und Abläufe
Sven Zenklusen informierte über Organisation und Ablauf der Kurse für die Lernenden und wies darauf hin, dass Berufsbildner im Kurszentrum stets gerne willkommen sind.

Fragen zu «LetMeKnow» und «Sephir»
Die beiden Bereiche «LetMeKnow» und «Sephir» werfen immer wieder Fragen auf. So wünscht man sich, dass etwa Absenzen, zu spätes Eintreffen oder andere Vorkommnisse im «Sephir» ersichtlich sind. Daniel Bonani musste darauf hinweisen, dass dies aus Gründen des Datenschutzes leider nicht möglich sei. Jeder Lehrbetrieb hat jedoch die Möglichkeit, sich bei der Schule oder dem Ausbildungszentrum direkt zu erkundigen, was diese Fragen anbelangt.

Erfolgreiches Lehrstart-Camp
Daniel Bonani informierte über das neu geschaffene Lehrstart-Camp, welches nun bereits zum zweiten Mal stattfand und ein grosser Erfolg war. Ruedi Fischer bestätigt diese Aussage mit dem Hinweis, dass seine Lernenden vom Camp begeistert gewesen seien.

Image Autogewerbe
Die aktuellen Berufsbildungspläne und die Tatsache, dass es zunehmend schwieriger scheint, Nachwuchs im Automobilgewerbe zu rekrutieren, boten ebenfalls Diskussionsstoff. Adrian Lustenberger ortet hier gar ein Imageproblem. Gute Schüler mit guten Vorleistungen hätten andere Berufsfelder im Auge, als Automobil-Mechatroniker zu werden. Das habe eben mit dem Image dieser Berufe zu tun. Es ist deshalb dringend notwendig, dieser Meinung entgegenzutreten. Victor Jans sieht eine mögliche Lösung in der Berufsmatura, diese biete Zukunftsaussichten. Ein kleiner Nachteil sei jedoch, dass die Lernenden einen zusätzlichen halben Tag im Betrieb fehlten. Albin Hodel sieht die Berufsmatura jedoch eher nach der Lehre, da der praktische Teil der Ausbildung sonst zu kurz käme.

Die nächste Durchführung des Treffens ist für September 2014 vorgesehen.

Kurzinterview mit dem erfolgreichen WorldSkills Teilnehmer Lukas Hediger

Lukas Hediger, zunächst mal herzliche Gratulation zur tollen Leistung an den WorldSkills in Leipzig!
Vielen Dank, ich hab mich natürlich sehr über diesen 3. Platz gefreut und bin auch bereits aus allen Richtungen dafür geehrt worden!

Was machen Sie denn Derzeit?
Ich habe ja nach der vierjährigen Lehre noch zwei Jahre bei der Scania Emmen weitergearbeitet. Momentan gehe ich für ein Jahr in Zug zur Schule mit dem Ziel, die Berufsmatura zu absolvieren.

Was versprechen Sie sich von der Berufsmatura?
Mit der BM habe ich die Option, einen Bachelor in Automobiltechnik oder in Maschinentechnik zu machen. Ich weiss noch nicht genau, für welche Richtung ich mich entscheiden werde. Im Moment tendiere ich sogar leicht in Richtung Maschinentechnik.

Und geniessen tun Sie hoffentlich auch mal?
Natürlich, vor einem Studium werde ich ganz sicher ausgiebig Ferien machen. Und dann sind Aufenthalte in Kanda, den USA und Australien geplant, um die Englischkenntnisse zu optimieren.

Vielen Dank Lukas Hediger. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg für die Zukunft.

Infos
Berufsbildungs-Kommission BBK

Neue Prüfungsordnungen für Automobil-Diagnostiker und Werkstattkoordinatoren
Die Berufsfeldanalyse im Jahr 2011 hat gezeigt, dass die vom Gewerbe geforderten Handlungskompetenzen in zwei Fachausweise Automobil-Diagnostiker (AD) und Automobil-Werkstattkoordinator (AWK) aufgeteilt werden müssen. Informationen dazu sind im Autoinside 11/2011 und 11/2012 nachzulesen. Ab 1.1.2014 gilt auf nationaler Ebene die neue Prüfungsordnung für AD und AWK.

Start der neuen Ausbildungen AD und AWK
Der AGVS Zentralschweiz bietet den Lehrgang AD in Zusammenarbeit mit dem Berufsbildungszentrum Luzern von August 2014 bis 2016 an. Damit ein Lehrgang AWK zustande kommt, ist eine Mindestteilnehmerzahl erforderlich. Nach Einschätzungen der Kursleitung ist das Bedürfnis für den Lehrgang AWK im Schuljahr 2014/15 zu gering.
Um Interessierten eine Ausbildungsmöglichkeit zu bieten, führt die Kursleitung jedoch mit möglichen Partnerschulen Gespräche.

Wesentliche Neuerungen

▪ Bei der vernetzten Schlussprüfung, d.h. der integralen Prüfung aller Modulthemen, müssen die geforderten Praxisjahre nachgewiesen werden. Die Dauer der Vorbereitungskurse und der Lehrgang AD oder AWK werden angerechnet.

▪ Mitarbeiter mit einem 3-jährigen EFZ-Abschluss als Automobil-Fachmann oder Automonteur haben neu die Möglichkeit, die Ausbildung zum AD oder AWK zu absolvieren.

▪ Die Lehrgänge AD und AWK bauen auf den Leistungszielen des Automobil-Mechatronikers auf. Der Kurzvorbereitungskurs für ehemalige 4-jährige Berufslehren sowie der Vorbereitungskurs für die 3-jährigen Berufslehren soll die Wissenslücken in Elektrotechnik/Elektronik sowie Physik/Rechnen und im Fach Chemische Grundlagen schliessen.

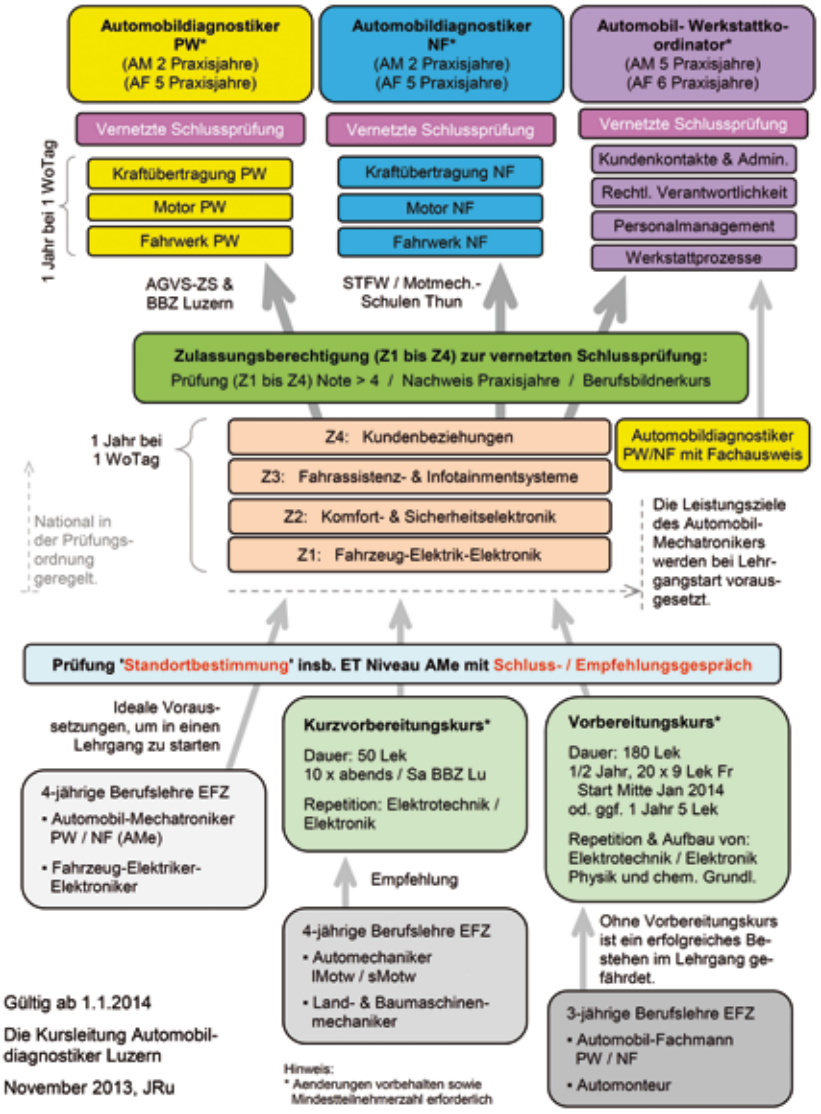
Infos: www.agvs-zs.ch > Aus- und Weiterbildung > Automobil-Diagnostiker

Die Ausbildungen im Vergleich

AD bisher	
Anzahl Module	9
Anzahl Stunden, total inkl. Praktikum	lMotw: 690 Std. sMotw: 660 Std.

AD ab 1.1.2014	
Anzahl Module	7
Anzahl Stunden, total inkl. Praktikum	PW: 550 Std. (-20%) NF: 530 Std. (-20%)

AWK ab 1.1.2014	
Anzahl Module	8
Anzahl Stunden, total inkl. Praktikum	550 Std.



Strassenverkehrsamt Luzern

I-Dispo neu der Mehrwertsteuer unterstellt
Die Lizenzgebühren der Internet-Disposition (I-Dispo) unterliegen neu der Mehrwertsteuer. Die Grundgebühren bleiben unverändert.

Integration Selbstabnahme in Akkreditierung
Bisher waren die Prüftätigkeiten der delegierten Einzelprüfungen vor der Zulassung (sogenannte Selbstabnahmen) vom Inhalt der Akkreditierung ausgeschlossen. Mit der Erneuerung der Akkreditierung 2013 wurde diese Lücke geschlossen. Die Überprüfung der Selbstabnahmen beinhaltet neben der bestehenden administrativen Prüfung (z.B. mittels Kontrolle des vorgelegten Formulars 13.20A) auch eine regelmässige direkte Überprüfung der Tätigkeiten der Prüfberechtigten der Betriebe. Diese Prüfungen haben folgende Inhalte:

Alle 5 Jahre
Prüfung der betrieblichen Voraussetzungen und Existenz eines Prüfberechtigten anlässlich der Händlerschildkontrolle und Prüfung des Wissenstandes der Prüfberechtigten bei Weiterbildungskursen.

Alle 10 Jahre
Prüfung der Selbstabnahmen im Betrieb (nur 1 Prüfberechtigter, 1 Marke und 1 Fahrzeugart) anlässlich eines Betriebsbesuches.

eCode 178
Ab 18. November 2013 wird die bis zu diesem Zeitpunkt auf dem Formularweg gehandhabte Bearbeitung der im Fahrzeugausweis eingetragenen Ziffer 178 «Halterwechsel verboten» auf eine elektronische Verarbeitung und Verwaltung der Beschränkungen zum Halterwechsel umgestellt.

Mit den entsprechenden Änderungen von Artikel 80 und 81 der Verordnung über die Zulassung von Personen und Fahrzeugen zum Strassenverkehr (VZV, SR 741.51), welche Anfang 2013 in Kraft getreten sind, wurden die rechtlichen Grundlagen für die einheitliche und rasche Umsetzung der elektronischen Verwaltung der Ziffer 178 mittels einer Clearingstelle für alle beteiligten Antragsteller geschaffen, wobei die ZEK im operativen Betrieb ab 18. November 2013 als Clearingstelle für den eCode 178 agiert.

Informationen können direkt dem Flyer des Schweizerischen Leasingverbandes entnommen werden (www.leasingverband.ch, «Services und Infos», «eCode 178»).

Dienststelle für Berufs- und Weiterbildung

Starke Lernende im Autogewerbe
Starke Lernende haben bei der Berufswahl viele Möglichkeiten einen interessanten Beruf zu ergreifen. Berufsverbände und einzelne Firmen/Lehrbetriebe sind sehr aktiv und präsentieren sich in Inseraten, Kinospots und Facebook im besten Lichte als Ausbildungsbetrieb.

Eine im Autogewerbe leider noch nicht bekannte Möglichkeit ist der Besuch der Berufsmatura (BM). Die Lernenden verbringen einen halben Tag mehr in der Schule. Sie kompensieren den «längeren» Schulbesuch mit starken Leistungen, motivierter Arbeitshaltung und sind meist Leader in der Gruppe der Lernenden.

Die Dienststelle für Berufs- und Weiterbildung freut sich, wenn Sie Mechatroniker-Lehrstellen mit BM anbieten.

Termine 2014

Vorstandssitzungen AGVS

Mittwoch,	11. Dezember 2013	16.30 Uhr
Mittwoch,	19. Februar 2014	16.30 Uhr
Dienstag,	08. April 2014	16.30 Uhr
Donnerstag,	26. Juni 2014	16.30 Uhr
Dienstag,	16. September 2014	15.00 Uhr
Mittwoch,	15. Oktober 2014	16.30 Uhr
Mittwoch,	10. Dezember 2014	16.30 Uhr

Generalversammlung*

Donnerstag,	15. Mai 2014	17.00 Uhr

Winter-Mitgliederversammlung*

Donnerstag,	12. November 2014	18.30 Uhr	Nottwil, Seminarhotel

* Eingaben können bis 10 Tage vor der Sitzung schriftlich an AGVS, Sektion Zentralschweiz, Ebenaustrasse 14, 6048 Horw, E-Mail: info@agvs-zs.ch, eingereicht werden.

Berufskundliche Orientierung (Bekor)

Fischer AG, Baldegg
Samstag, 15. März 2014
Samstag, 18. Oktober 2014
jeweils 8.30 bis 11 Uhr

Koch Panorama Luzern AG, Ebikon
Mittwoch, 26. März 2014
Mittwoch, 17. September 2014
jeweils 13.30 bis 15.30 Uhr

Auto Keller AG
Mittwoch, 19. März 2014
Mittwoch, 17. Septemer 2014
jeweils 13.30 bis 15.30 Uhr

Eignungstest

Dass ein erfolgreicher Lehrabschluss auf einem soliden schulischen Fundament basieren muss, versteht sich von selbst. Die AGVS Sektion Zentralschweiz bietet einen Eignungstest für Jugendliche an, welche Interesse an einem Beruf im Autogewerbe haben. Vor dem Antritt der Lehrstelle können sie damit feststellen, zu welcher Grundbildung sie sich eignen und ob sie den vielseitigen und anspruchsvollen Anforderungen der Ausbildung im Auto- und Garagengewerbe gewachsen sind. Die Lehrabbrüche können damit auf ein Minimum reduziert werden.
Mehr Infos dazu finden Sie auf www.agvs-zs.ch, Register Aus- und Weiterbildung, Eignungstest.

Vorschau 2015

ZEBI – Zentralschweizer Bildungsmesse 2015
Donnerstag, 5., bis Sonntag, 8. November 2015

IMPRESSUM

Herausgeber
AGVS Sektion Zentralschweiz
Ebenaustrasse 14
6048 Horw

Konzept/Redaktion
Daniel Troxler
T-COM Troxler, Meggen
daniel.troxler@impressio.ch

Gestaltung/Produktion
Karin Gottenkieny
gottenkieny@kfnmail.ch

Fotos
Nicolin Camenzind
Apimedia AG

Druck
T-COM Troxler

Auflage
1500 Exemplare

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**