

dergaragist



04

GESIEGT

Alina Knüsel – Europameisterin

10

GETAGT

Winter-Mitgliederversammlung

14

GEREIST

Automechanika Shanghai



Stefan Bersinger
Präsident AGVS – Sektion Zentralschweiz

Eine Winter-Mitgliederversammlung mit Potenzialen

Die diesjährige Wintermitgliederversammlung mit rund 150 Teilnehmenden hat eindrucksvoll gezeigt, wie stark, engagiert und zukunftsorientiert die Zentralschweizer Autobranche ist.

Der Abend bot Raum für Begegnungen, spannende Gespräche und die wertschätzende Anerkennung jener Talente, die unsere Branche in den kommenden Jahren prägen werden. Besonders erfreulich war die Ehrung der angehenden Automobildiagnostiker/innen, die mit ihrem Fachwissen und ihrem Engagement bereits heute beeindruckende Leistungen zeigen.

Ebenso würdigten wir die SwissSkills-Teilnehmer, darunter der neue Schweizermeister Janik Schumacher, der mit seinem Erfolg ein starkes Zeichen für die Qualität unserer regionalen Ausbildung setzt.

Ein weiterer Höhepunkt war die Auszeichnung von Alina Knüsel, die als Europameisterin in der Kategorie Nutzfahrzeug die Zentralschweiz auf internationaler Bühne hervorragend vertreten hat. Diese Erfolge spiegeln das Potenzial einer Branche wider, die sich im Wandel befindet, aber voller Chancen und spannender Entwicklungen steckt.

Ein herzliches Dankeschön an alle Mitglieder für ihre Unterstützung, ihre Leidenschaft und ihren täglichen Einsatz für eine starke Zukunft der Mobilität.

Herzliche Grüsse

*Stefan Bersinger
Präsident Auto Gewerbe Verband – Sektion Zentralschweiz*

04

GESIEGT

EuroSkills und SwissSkills

07

GEWÜRDIGT

QV-Feier in Nottwil

08

GEZEIGT

Bildungsmesse Zebi

10

GETAGT

Winter-Mitgliederversammlung

14

GEREIST

Automechanika Shanghai



AGVS-WEITERBILDUNGEN

«Automobil-Diagnostiker/in & Automobil-Werkstattkoordinator/in»

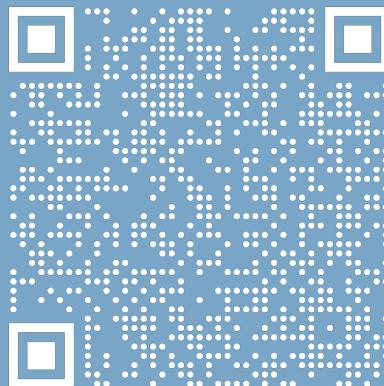
Der nächste Vorbereitungslehrgang zur Berufsprüfung (BP) startet im August 2026. Informiere dich direkt an einem Infoanlass über diesen Lehrgang.

Daten: Donnerstag, 05. Februar 2026

Zeit: 18.30 Uhr

Ort: AGVS Ausbildungszentrum
Ebenaustrasse 14
6048 Horw

Mehr Infos:



Alina Knüsel holt Gold an den EuroSkills 2025

Die 23-jährige Automobil-Mechatronikerin Alina Knüsel aus Meierskappel gewinnt an den EuroSkills 2025 in Herning die Goldmedaille. Ihr Erfolg zeigt eindrucksvoll die Stärke der Schweizer Berufsbildung im Nutzfahrzeugbereich.

Text: Florentin Setz
Bilder: SwissSkills

Die Zentralschweiz hat eine neue Europa-meisterin: Alina Knüsel aus Meierskappel LU gewann an den EuroSkills 2025 im dänischen Herning die Goldmedaille in der Kategorie «Truck and Bus Technology». Die 23-Jährige setzte sich gegen die stärksten Nachwuchstalente Europas durch und zeigte, wie leistungsfähig die Schweizer Berufsbildung ist.

Intensive Vorbereitung auf den Wettkampf

Alina Knüsel absolvierte ihre Lehre bei der Nutzfahrzeug AG Zentralschweiz (NUFAG) in Emmen, wo sie bis heute tätig ist. In den Monaten vor dem Wettkampf bereitete sie sich intensiv vor. Unterstützt wurde sie dabei von Coach Damian Schmid, selbst EuroSkills-Goldmedaillengewinner 2021. In zahlreichen Trainingseinheiten vertiefte Alina ihr Fachwissen, arbeitete an ihren

diagnostischen Fähigkeiten und machte sich mit verschiedenen Fahrzeugmarken und -modellen vertraut.

Ein Erfolg mit Signalwirkung

«Mit Alinas Erfolg können wir zeigen, wie stark die Berufsbildung im Autogewerbe ist – und dass Leidenschaft und Können keine Geschlechtergrenzen kennen», sagt Jörg Merz, Geschäftsführer des Auto Gewerbe Verbandes Schweiz (AGVS) – Sektion Zentralschweiz. Für die regionale Branche sei dieser Triumph ein wichtiges Zeichen, dass die Zentralschweiz auch international Spitzenleistungen hervorbringe.

«Dass zwei Jahre hintereinander eine Frau die Goldmedaille gewinnt, zeigt deutlich: Technik ist längst nicht nur Männerache.»

Alina Knüsel



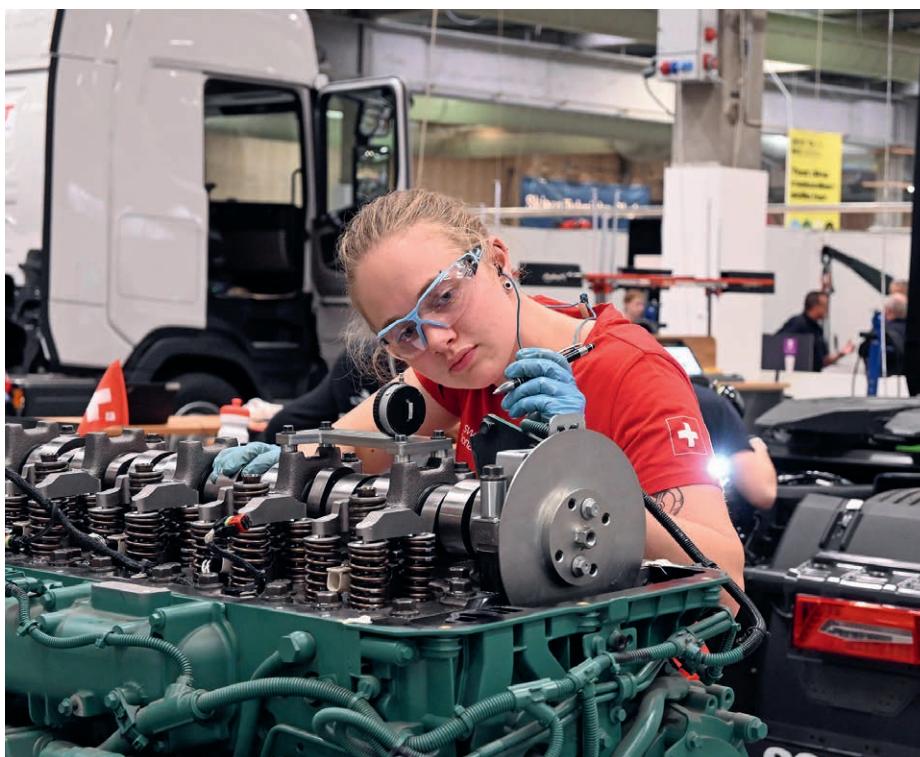
Alina Knüsel mit Coach Damian Schmid.

EuroSkills als Bühne der Berufsbildung

Die EuroSkills gelten als Europameisterschaften der Berufe. Rund 600 junge Fachkräfte aus mehr als 32 Ländern messen sich in 38 Kategorien und stellen ihr Können vor internationalen Expertinnen und Experten unter Beweis. Der Wettbewerb ist ein bedeutendes Schaufenster für berufliche Exzellenz und stärkt die Wahrnehmung der Berufsbildung weit über die Branche hinaus.



Alina Knüsel bei der Siegerehrung.



Alina Knüsel beim Posten «Motor».

«Langsam ist präzise und präzise ist schnell.»

Mit diesem Credo, inspiriert von Brad Pitt im Film F1, sicherte sie sich Gold in Truck and Bus Technology.

Ein historischer Erfolg für die Region

Mit Alina Knüsel beweist die Zentralschweiz einmal mehr, dass sie über hervorragend ausgebildete Fachkräfte verfügt – und über Talente, die auch im internationalen Vergleich ganz vorne mitschreiben. Der AGVS – Sektion Zentralschweiz gratuliert herzlich zu diesem aussergewöhnlichen Erfolg und dankt allen, die Alina auf ihrem Weg begleitet haben: von der Ausbildungszeit über die intensiven Vorbereitungen bis hin zum Triumph in Herning.

Drei Podestplätze für die Zentralschweiz

An den SwissSkills 2025 in Bern überzeugen gleich drei junge Automobil-Mechatroniker aus der Zentralschweiz. Mit Gold, Silber und Bronze bestätigen sie die Stärke der regionalen Berufsbildung eindrucksvoll.

Text: Florentin Setz
Bild: SwissSkills

«Unsere jungen Berufsleute zeigen mit Leidenschaft und grosser Fachkompetenz, wie attraktiv und zukunftsorientiert unsere Branche ist.»

Jörg Merz

Die drei Medaillen sind ein eindrücklicher Beweis für Engagement, Können und Durchhaltevermögen. «Wir sind sehr stolz auf unsere jungen Berufsleute», sagt Jörg Merz, Geschäftsführer des AGVS – Sektion Zentralschweiz. Bemerkenswert: Bereits zum dritten Mal in Folge stellt die Sektion Zentralschweiz den Schweizermeister in der Kategorie Automobil-Mechatroniker EFZ, Fachrichtung Personenwagen.

SwissSkills – Bühne für Spitzenleistungen

Die SwissSkills sind die Schweizer Meisterschaften der Berufsbildung. Hunderte junge Fachkräfte aus verschiedenen



Automobil-Mechatroniker Personenwagen. v.l.n.r: Lars Hayoz 2. Rang, Janik Schumacher 1. Rang, Pirmin Grob 3. Rang.



Automobil-Mechatroniker Nutzfahrzeuge. v.l.n.r: Ivo Krähenbühl 2. Rang, Evan Pauchard 1. Rang, Leon Taramarcaz 3. Rang.

Branchen messen sich in praxisnahen Wettkämpfen und stellen ihr Können unter realen Bedingungen unter Beweis. Die Veranstaltung bietet nicht nur eine Bühne für Spitzeneleistungen, sondern stärkt auch die Wahrnehmung und Attraktivität der Berufsbildung in der gesamten Bevölkerung.

Die Medaillengewinner im Überblick

GOLD

Automobil-Mechatroniker EFZ, Fachrichtung Personenwagen

- **Janik Schumacher, Hergiswil bei Willisau**
Ausbildungsbetrieb: Garage Arnet AG, Willisau
Aktueller Arbeitgeber: Touring-Garage AG, Huttwil

SILBER

Automobil-Mechatroniker EFZ, Fachrichtung Nutzfahrzeuge

- **Ivo Krähenbühl, Walde**
Ausbildungs- und aktueller Arbeitgeber: Grund AG Fahrzeuge, Triengen

BRONZE

Automobil-Mechatroniker EFZ, Fachrichtung Personenwagen

- **Pirmin Grob, Gettnau**
Ausbildungs- und aktueller Arbeitgeber: Kumschick Sports Cars AG, Schötz

Talente feiern ihren Abschluss

Strahlende Gesichter, stolze Eltern und herzlicher Applaus: In der Aula des Schweizer Paraplegiker-Zentrums in Nottwil feierten am 3. Juli 2025 frisch diplomierte Automobil-Fachkräfte ihren erfolgreichen Abschluss.

Text und Bild: Martin Dominik Zemp

AGVS-Sektionspräsident Stefan Bersinger gratulierte den frisch diplomierten Fachkräften und erinnerte daran, neugierig, mutig und dem Autogewerbe treu zu bleiben. Im Kanton Luzern traten 140 Lernende der technischen Automobilberufe zum Qualifikationsverfahren an, 124 bestanden. Von 16 Kandidierenden aus dem kaufmännischen Bereich und dem Detailhandel schafften 15 den Abschluss.

Ein Höhepunkt war die Podiumsdiskussion «EXTRA SCHRAUBER-POWER» mit Alina Knüsel (EuroSkills 2025) sowie Chris Cloppenburg und Marco ten Hagen vom Schrauberblog. Ihre Botschaft: Erfolg im Autogewerbe braucht mehr als Begeisterung – nämlich Durchhaltewillen, Lernbereitschaft und echten Einsatz. Digitalisierung verändere vieles, ersetze aber keine solide Grundbildung. Weiterbildung lohne sich nur für jene, die investieren. Ein Social-Media-Profil mache keine Karriere, eine Berufslehre schon.

Bei der Übergabe der Fachausweise betonte Hubert Frei, Präsident der Berufsbildungskommission, dass Respekt erarbeitet werden müsse. Jörg Merz, Geschäftsführer der AGVS Sektion Zentralschweiz, rief die Absolventinnen und Absolventen klassenweise auf die Bühne. 17 von ihnen wurden für eine Abschlussnote ab 5.0 mit dem «Ehrenschrauber-Zeugnis» ausgezeichnet.

Alle Lernenden mit einer Note 5.4 und besser wurden mit einer Ehrenurkunde des Kantons Luzern sowie einem Barpreis von 500 Franken vom AGVS Zentralschweiz geehrt.



Zwischen Social-Media-Mythen, echtem Handwerk und echter Karriere: Alina Knüsel im Gespräch mit Chris Cloppenburg und Marco ten Hagen vom Schrauberblog.

Herausragende Resultate erzielten:

Note 5.2:

Marco Wicki (Bahnhof Garage Leo Schnyder AG, Schüpfheim), Livio Müller (Garage Blaser AG, Emmen), Lenny Amrein (Garage Burkhardt AG, Oberkirch)

Note 5.3

Fabrice Durrer (Rottal Auto AG, Ruswil)

Note 5.4

Luca Wicki (Auto Amrein AG, Altbüron), Pirmin Grob (Kumschick Sports Cars AG, Schötz)

Spitzenresultat mit 5.6

Janik Schumacher (Garage Arnet AG, Willisau)

ZEBI: Orientierung an Bildungsmesse

Vom 6.–9. November 2025 war Luzern der Treffpunkt für Berufsorientierung: 26'000 Besucherinnen und Besucher, davon 15'000 Jugendliche informierten sich in vier Hallen über 150 Berufe und 600 Weiterbildungen – präsentiert von rund 160 Ausstellern.

Text: Jörg Merz

Bilder: Martin Dominik Zemp

Die AGVS Sektion Zentralschweiz präsentierte sich mit dem Verband carrosserie suisse auf einem Gemeinschaftsstand (170 m²). Täglich war ein Team von rund zwölf Personen für den AGVS im Einsatz – Lernende, Berufsbildner, Berufsfachschullehrpersonen und ÜK-Kursleitende. Blickfang: ein LKW mit dem Layout von Alina Knüsel, EuroSkills-Siegerin 2025. Mit Alina Knüsel und Janik Schumacher, dem SwissSkills-Sieger 2025 waren starke Vorbilder vor Ort.

Praxis, die hängen bleibt: 380 Radwechsel in der Girls-&Boys-Challenge, 930 verbaute LKW- und Formel-1-Blechbausätze, dazu Demotour mit der Virtual-Reality-Brille «Arbeitssicherheit Elektrofahrzeuge» und Nutzfahrzeug-Quiz. So wird sichtbar, was unsere Berufe ausmachen: Geschick, Diagnose, Teamwork und moderne Tech-

nik. Das Gespräch am Stand ist oft der erste Kontakt – von hier führen wir Interessierte gezielt zur Schnupperlehre.

Echte Einblicke statt Hochglanz

Die Gespräche am Stand und die Lehrabgänger-Umfrage zeigen: Der Berufsalltag wirkt oft anders als die kurzen Eindrücke am Messestand – mit Routinen, Lernphasen, körperlicher Arbeit, hohem Tempo und der Frage, wie gut man ins Team passt. Unsere Erkenntnis: In Messegesprächen, Schnupperlehren und bei der Vertragsunterzeichnung achten wir künftig noch stärker darauf, dass neben dem Begeisternden auch der Alltag seinen Platz hat. So bleiben Erwartungen klar und Interessierte starten mit einem realistischen Bild in die Ausbildung.



Werkstattluft zum Anfassen. Praxis, die hängen bleibt: 380 Radwechsel in der Girls-&-Boys-Challenge.

Stimmen vom Stand – kurz und prägnant

Ivan Ruff (Automobilmechatroniker, 4. Lehrjahr):
«*Unser Beruf ist mehr als Teile wechseln – es geht um Fehlersuche und Ursachen verstehen.*»
Sein Tipp an Jugendliche: *Beruf wählen, der Freude macht und dann dranbleiben.*

Estella Lohri (Automobilmechatronikerin, 4. Lehrjahr):
«*Die Arbeit mit den Händen, kombiniert mit Teamarbeit und Eigenverantwortung, macht den Reiz aus.*»
Ihr Anliegen an der ZEBI: *Anderen bei der Orientierung helfen, weil auch ihr Weg nicht immer gradlinig war.*

Silvan Wirz (Automobilmechatroniker, 4. Lehrjahr):
«*Entscheidend sei die Vielseitigkeit – kein Tag ist gleich, jedes Fahrzeug bringt neue Aufgaben.*»
Die ZEBI erlebt er als *gross, vielfältig und ansprechend – eine echte Chance, breit zu vergleichen.*



Larissa Nägeli erklärt Ausbildungswege im Autogewerbe – oft wird aus dem ersten Standgespräch der nächste Schritt: Die Schnupperlehre.

Wettbewerb um Talente: Alle geben Gas

Ein Blick auf weitere Bildungs- und Berufsmesse-Auftritte zeigt: Viele Verbände und Unternehmen werben mit hoher Energie und starken Hands-on-Formaten um gute Schülerinnen und Schüler. Aufmerksamkeit ist knapp – wer nicht auffällt, findet nicht statt. Umso wichtiger ist ein profilierter Auftritt mit klarer Anschlusslogik in die Schnupperlehre.

Diverse Handlungsmöglichkeiten

1. Schnupperlehre als Premium-Erlebnis: Strukturiert planen, also ein ausgewogener Mix aus wiederkehrenden Routinen (Sorgfalt, Durchhaltevermögen) und herausfordernden, abwechslungsreichen Aufgaben (Denken, Präzision, Teamwork). Abschluss mit kurzem Feedback- und Erwartungsgespräch – auf Wunsch mit Eltern.

2. Hürden zur Schnupperlehre senken: Keine Pflicht zu Motivationsschreiben oder detailreichen Lebensläufen. Solche Texte lassen sich heute leicht per KI erstellen und bilden die Realität der Jugendlichen oft nicht ab. Persönliche oder telefonische Kurzgespräche sind effizienter, reduzieren Aufwand auf

beiden Seiten und ermöglichen eine ehrlichere Einordnung.

3. TikTok und Instagram, einfach und wirksam: Lernende und Berufsbildner sind die Gesichter des Betriebes. Kurze Handy-Videos aus dem Werkstattalltag reichen, wie zum Beispiel «Mein Tag in der Werkstatt» (Routine – Herausforderung – Highlight) oder «Mythos versus Realität», also nicht nur schrauben: Diagnose, Dokumentation, Teamwork. Am Ende klar auffordern: «Schnuppern? Infos im Profil, Anruf unter ...»; Rückmeldungen immer zeitnah beantworten.

4. Erwartungen früh klären: Arbeitszeiten, Routinen, körperliche Anforderungen, Lernkurve sowie Förder- und Entwicklungspfade in und nach der Lehre vor der Unterschrift offenlegen.

Die ZEBI 2025 zeigt, wie eine Bildungsmesse Orientierung stiftet: durch Praxis, Begegnungen und gute Gespräche. Gleichzeitig verschärft sich der Wettbewerb um Talente. Wer transparent kommuniziert, Eltern einbindet, Schnupperlehrten niedrigschwellig gestaltet und online wie vor Ort sichtbar bleibt, gewinnt die Fachkräfte von morgen. Handwerk hat Zukunft – machen wir sie gemeinsam erlebbar.

Was die ZEBI als Bildungsmesse für die Ausbildungsbetriebe leistet

- **Direktvergleich statt Broschüre: Berufe und Wege lassen sich unmittelbar gegenüberstellen.**
- **Familien im Dialog: Eltern und Grosseltern begleiten, stellen Fragen, ordnen ein – ein wichtiger Hebel für die Entscheidung.**
- **Sichtbar, wo es zählt: Die Messe als Startpunkt, ergänzt durch Präsenz auf Social Media, Lehrstellenplattformen und einfache Schnuppertermine im Betrieb.**

Starke Präsenz und starke Leistungen

Rund 150 Mitglieder nahmen an der Winter-Mitgliederversammlung der AGVS Sektion Zentralschweiz teil – so viele wie schon lange nicht mehr. Neben politischen Updates, Bildungsthemen und Lohnfragen prägten vor allem die Ehrungen und ein aufschlussreiches Referat zur VAG-Revision den Abend.

Text und Bilder: Martin Dominik Zemp

Pünktlich zur Winter-Mitgliederversammlung des Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS) Sektion Zentralschweiz schwebten ein paar Schneeflocken über den Veranstaltungsort in Luzern – eine stimmige Kulisse, jedoch ohne das Schneechaos des Vorjahres. Die Kulisse von rund 150 Teilnehmenden zeugte zudem von grossem Interesse.

Auch Manfred Wellauer, Vertreter des AGVS Schweiz, zeigte sich beeindruckt von der aussergewöhnlich hohen Präsenz. In seinem Grusswort unterstrich er die politische Aktivität des nationalen Verbands und verwies auf aktuelle Dossiers, die den Alltag der Betriebe zunehmend beeinflussen. Es sei entscheidend, hier mit einer klaren Stimme aufzutreten.

Stefan Bersinger informierte anschliessend über die neue Website des AGVS sowie über die ab 2026 geplanten Änderungen in der Verbandskommunikation. Diese würden eine Übergangsphase für das bestehende Magazin mit sich bringen.

Neue Website, Kommunikationswandel ab 2026 und mehr regionale Präsenz.

Ebenso betonte auch er, wie wichtig eine verstärkte politische Präsenz auf regionaler Ebene sei – bei relevanten Themen werde die Sektion künftig aktiver auftreten.



AGVS-Schweiz-Präsident Manfred Wellauer würdigt die starke Präsenz und betont die politische Aktivität des Verbands.



Rückläufige Lehrverträge im Fokus: Stefan Bersinger, Präsident AGVS Zentralschweiz, zeigt die Entwicklung auf.



Stärker denn je: Rund 150 Mitglieder treffen sich zur Winter-Mitgliederversammlung in der swissporarena Luzern.

Rückläufige Lehrverträge

Weniger erfreulich waren die rückläufigen Zahlen bei den abgeschlossenen Lehrverträgen. Bersinger präsentierte nicht nur die Entwicklung, sondern auch mögliche Gegenmassnahmen: Ein Blick zurück auf die Bildungsmesse Zebi und Ideen für praxisnahe Workshops zeigten beispielhaft, wie man die Fachkräfte der Zukunft besser gewinnen und fördern könnte. Diese Bildungs- und Nachwuchsthematik vertiefte Jörg Merz, Geschäftsführer der Sektion, mit den Resultaten einer umfassenden Umfrage unter frisch diplomierten Lernenden. Die Auswertungen zeigten klar, wie wichtig attraktive Zukunftsperspektiven, gezielte Talentförderprogramme und eine zeitgemäße Begleitung während

der Ausbildung sind. Auch war spannend zu sehen, dass die Mehrheit der Lernenden via Social Media auf ihre Lehrstelle aufmerksam geworden seien.

Bevor der Abend beim gemeinsamen Nachtessen ausklang, vermittelte André Sigrist der Allianz-Versicherungen in einem informativen Referat die wichtigsten Änderungen der VAG-Revision. Besonders im Bereich der Versicherungsvermittlung würden die Vorgaben klarer und strikter: Garagisten müssen künftig zurückhalender mit Kundendaten umgehen und neue Compliance-Anforderungen beachten. Wer künftig als gebundener Vermittler oder Tippgeber unterwegs sein möchte, muss in jedem Fall selbst aktiv werden.

Erfolgreiche Zentralschweiz

Ein traditioneller Höhepunkt folgte mit den Ehrungen. Insgesamt wurden zahlreiche Absolventinnen und Absolventen der Ausbildung Automobil-Diagnostiker / Werkstattkoordinatoren ausgezeichnet.

Auch die diesjährigen SwissSkills Erfolge wurden gefeiert:

- *Janik Schumacher (1. Rang PKW)*
- *Yvo Krähenbühl (2. Rang LKW)*
- *Pirmin Grob (3. Rang PKW)*
- *Ron Bezold (Qualifikation)*

Dazu kam die Würdigung der EuroSkills-Siegerin Alina Knüsel.

In der Folgewoche reisten Alina Knüsel und Janik Schumacher gemeinsam mit dem Schrauberblog zur Automechanika 2025 nach Shanghai.



**Impressionen
von der
Winter-Mitgliederversammlung**



Automechanika Shanghai 2025

Die Reise an die Automechanika Shanghai 2025 bot wertvolle Einblicke in Vertrieb, Service und Technologietrends – und zeigte, wie internationale Perspektiven, Austausch und Wertschätzung die Berufsbildung und unsere Werkstätten stärken.

Text: Jörg Merz

Bilder: Maximilian Stein / Alina Knüsel

Mit Alina Knüsel (EuroSkills-Siegerin Truck & Bus) und Janik Schumacher (SwissSkills-Sieger Automobil-Mechatroniker PW) zwei junge Schweizer Spitzenträger der Berufsbildung nach Shanghai zu begleiten, gemeinsam mit der Österreicherin Leonie Tieber (EuroSkills-Siegerin Automotive Technology) – war ein bewusstes Zeichen an die drei Talente und ihre Betriebe.

Diese Reise war vor allem eines: Wertschätzung.

Ermöglicht wurde die Reise durch die Einladung der Automechanika Shanghai und dem Schrauberblog. Vor Ort wurden wir von Chris Cloppenburg und Maximilian Stein vom Schrauberblog begleitet, die uns Türen in Messe, Herstellerwelt und Medien öffneten. Unser Ziel: über den Tellerrand schauen, vergleichen, vernetzen.

TAG 1 Ankommen und sofort eintauchen: City- / Mall-Stores, NEV allgegenwärtig

Nach einem Flug mit wenig Schlaf ging es direkt in die Stadt – Shanghai atmet Mobilität. Zwischen Food-Courts und Flagship-Shops stehen kompakte City- / Mall-Stores der Fahrzeug-Hersteller: moderne Experience Center, in denen Beratung, Probefahrten und Bestellungen digital orchestriert werden. Ein Beispiel, das die Entwicklung auf den Punkt bringt: Huawei verkauft neben Uhren und Smartphones mittlerweile auch Autos im Premium- und Luxussegment. Wichtig: Hebebühnen und den Geruch nach Öl und Reifen sucht man in diesen City-Stores vergeblich. Aftersales und Auslieferung sind in separa-

ten Service- / Delivery-Centern organisiert oder laufen über klassische OEM 4S-Betriebe (Sales, Service, Spare Parts, Survey). Auf der Strasse fällt auf: sehr viele reine Elektrofahrzeuge und Hybride und fast alle Roller elektrisch. In Nebenstrassen sehen wir Mini-Werkstätten, die rudimentär markenübergreifend Reifen-, Brems- und Wartungsarbeiten erledigen.

Unser Fazit zum Auftakt: Vertrieb passiert dort, wo die Kundschaft ist – in der City. Serviceprozesse bleiben gebündelt in leistungsfähigen Zentren. Für uns heißt das: Kundennähe denken wie ein Store, Prozesse organisieren wie ein Center.

TAG 2 Volle Drehzahl: Green Repair, europäische Hersteller im China-Markt, Netzwerken

Der zweite Messetag begann im Pressecenter, danach ging es in hohem Tempo durch die Hallen. Die Dimension ist enorm: 7'465 Aussteller, Hallen voller Komponenten- und Systemhersteller, eine Dichte, die Trends sehr schnell sichtbar macht. Höhepunkt am Vormittag war die Podiumsdiskussion in der Green Repair Area. Unsere 3 Talente sprachen über ihre Motivation für den Beruf, darüber, wie Berufswettbewerbe fachliche Exzellenz und persönliche Reife fördern, und über ihre Einschätzung des Technologiewandels in Richtung E-Mobilität.

Am Nachmittag vertieften wir Gespräche an den Ständen europäischer Hersteller, die in China Fuß gefasst haben, u.a. ATH-Heinl, GEBA und MAHLE. Die Themen reichten von der Frage, wie man in einem preisgetriebenen Umfeld Qualität sichtbar macht, bis zum Wandel vom klassischen Kolbenhersteller zum System- und Technologielieferanten. Wichtig war auch die



*Vor Ort in Shanghai: v.l. Leonie Tieber, Chris Cloppenburg, Alina Knüsel, Janik Schumacher, Jörg Merz.
Fotograf Maximilian Stein*

Einordnung des Werkstattmarktes: Bis vor Corona musste Werkstattinfrastruktur und Werkzeugausstattung in vielen Betrieben möglichst billig und einfach sein. Inzwischen haben viele Werkstattbetreiber erkannt, dass Optionen und bessere Qualität die Effizienz spürbar erhöhen und sind nun eher bereit zu investieren.

Den Abschluss bildete ein VIP-Presse-Dinner: Zeit für vertiefte Gespräche, neue Kontakte und konkrete Anknüpfungspunkte.

TAG 3

Motorsport, Hightech und Tradition: Lernen im Dialog

Der dritte Tag stand im Zeichen des Austauschs. YS Khong, fünffacher malaysischer Rallye-Champion und Teil des Presseteams, nahm sich die Zeit für unsere jungen Talente. Er zeigte konkret, wie er arbeitet, worauf es ankommt, also ein Praxisblick, der motiviert und erdet.

Auf der Messe tauchten wir zuerst in Diagnosesysteme und Werkzeuge ein. Das EV-Testsystem von Cosper war eines von vielen, aber sehr umfangreich, ein gutes Beispiel dafür, wie HV-Systemprüfungen strukturiert abgebildet werden können. Ein

starker Kontrast, fachlich trotzdem relevant: die Tuningszene, die eine ganze Halle füllte. Nicht alles entspricht unseren Zulassungsvorstellungen! Sichtbar war jedoch, dass vor allem wohlhabende Fahrzeughalter diese Szene prägen – entsprechend viele luxuriöse Umbauversionen.

Am Abend waren wir auf Einladung von Anja und Corinna Heinl (ATH-Heinl) in einem historischen Restaurant. Ein stimmiger Rahmen für Gespräche über Ausbildung, Werkstattpraxis und internationale Zusammenarbeit.

hai als Team zu erleben. Shanghai Ocean Aquarium mit dem längsten Unterwassertunnel, der Oriental Pearl Tower mit Glasböden in luftiger Höhe, das Shanghai Museum of History und eine Tour mit dem Hop-on-Hop-off-Bus gaben uns einen Blick auf Stadt, Geschichte und Tempo. Beim Nachtessen im Viertel Xintiandi ergab sich ein spannender Austausch mit der finnischen Automobiljournalistin Ahlavuo Valentina. Solche Gespräche zwischen den Programmpunkten sind oft jene, die Haltung und Richtung schärfen.

*Persönliche Netzwerke
bleiben der schnellste
Weg, um Wissen und
Standards zu bewegen.*

TAG 4

Perspektivenwechsel über den Dächern der Stadt

Zum Abschluss gönnten wir uns einen bewussteren Tag ohne Messeprogramm, um Eindrücke zu verarbeiten und Shang-



Der ausführliche Bericht zur Automechanika Shanghai ist hier zu finden.

Was nehmen wir aus Shanghai mit?

Wertschätzung wirkt.

Alina, Leonie und Janik sind Rollenvorbilder. Sichtbarkeit, Austausch auf Augenhöhe und internationale Bühne motivieren nicht nur sie, sondern den gesamten Nachwuchs in unseren Betrieben.

Green Repair in die Fläche.

Die Messe zeigt klar, welche Anforderungen in HV-Sicherheit, Thermomanagement, Diagnose und ADAS-Kalibrierung auf uns zukommen und welche Kompetenzen wir dafür in Betrieben und ÜK aufbauen müssen.

Für die ÜK bedeutet das: Hands-on-Stationen mit verbindlichen Schritt-für-Schritt-Arbeitsanweisungen, kurzen Lernzyklen und messbarer Qualität, also Wissen, das sofort in der Werkstatt ankommt.

Train-the-Trainer systematisch denken.

In China sehen wir häufig On-the-Job-Modelle mit intern weitergegebenem Herstellerwissen. Unser Vorteil ist die duale Struktur. Wenn wir sie mit Multiplikatoren (Master-Techniker je Region) konsequent koppeln, gewinnen wir Tempo und Verbindlichkeit.

Vertrieb wie ein Store, Service wie ein Center.

Mall-Stores holen Kundinnen und Kunden ab, Servicezentren liefern Qualität und Takt. Für Schweizer Betriebe kann das heissen: City-Nähe bei Beratung / Annahme (digital, flexibel) und komplexe Arbeiten gebündelt, effizient und standardisiert, auch im Verbund.

Investitionen gezielt erhöhen.

Die chinesische Erfahrung zeigt: bessere Ausstattung (statt «billig und simpel») hebt Effizienz und Qualität, das gilt ebenso für

unsere Werkstätten. Investitionen in effiziente Diagnose, HV-Arbeitsplätze, Thermomanagement-Tools und ADAS-Kalibrierung zahlen sich aus.

Wertschätzung stärkt Kompetenz, beschleunigt Entwicklung und sichert nachhaltige Zukunft.

Politik.

Shanghai unterscheidet bei Kennzeichen blau (Verbrenner, knappe Quote via Auktion) und grün (NEV, deutlich einfacher). Der Regelrahmen setzt klare Signale. Für uns bedeutet das: technisch neutral bleiben, aber NEV-Kompetenzen priorisieren.



Im Austausch mit Didem Ekiz, General Managerin Asia Pacific und Philipp Grosse Kleimann, Mitglied der MAHLE Konzernleitung, über den Wandel vom klassischen Kolbenhersteller hin zum System- und Technologielieferanten.



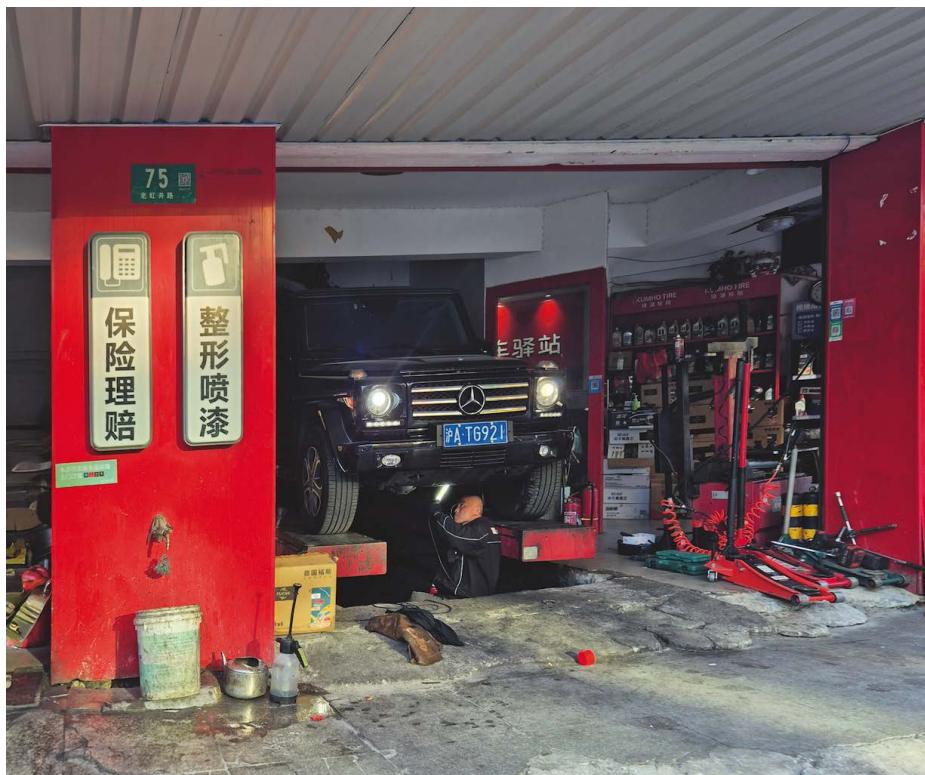
Am Stand von GEBA-Autoteile GmbH erhielten wir durch Christian Pirkel Einblicke ins Thema Wasserpumpen und die Herausforderung, im chinesischen Markt mit dem Preisniveau mitzuhalten.



*Podiumsdiskussion mit unseren Champions aus Europa –
Talente entwickeln für die Automobilindustrie von morgen.*



*Red Bull Pit Stop Challenge:
Alina, Janik und Chris zeigten ihr Können im Radwechsel.*



*Mini-Werkstätten in Nebenstrassen, die rudimentär markenübergreifend
Reifen-, Brems- und Wartungsarbeiten erledigen.*

Fazit

Die Automechanika Shanghai 2025 hat gezeigt, wie Tempo, Digitalisierung und Prozessdisziplin in Vertrieb und Service zusammenspielen. Und: Hohe Ansprüche gelingen nur, wenn wir Leistung sichtbar wertschätzen. Wer Wertschätzung lebt, kann Leistung konsequent einfordern. Respekt für Menschen, Konsequenz in der Sache. Wertschätzung schafft die Basis für hohen Anspruch und der Kern:

*Anerkennung und
Leistungsanspruch
gehören zusammen.*

Danke an die Automechanika Shanghai für die Einladung, an Chris Cloppenburg und Maximilian Stein (Schrauberblog) für die Begleitung. Vor allem an Alina Knüsel, Leonie Tieber und Janik Schumacher: Ihr habt in Shanghai gezeigt, warum die Berufsbildung und das Handwerk Zukunft haben.

AVIA Karte

für Ihre Flotte

Ihre Vorteile:

- ✓ Bargeldlos tanken an mehr als 500 Tankstellen und über 100 Shops in der Schweiz sowie an 250 Enilive-Stationen
- ✓ Transparente Monatsabrechnung für volle Kostenkontrolle
- ✓ Flottenanalyse & Verbrauchskontrolle
- ✓ Alles auf einer Abrechnung (Tank- und Ladekarten)
- ✓ Attraktive Car Wash Angebote



Jetzt bestellen:



SCHÄTZLE
Energieprodukte | Tankstellen

AVIA



JETZT ANMELDEN

**WAS SICH RECHNET –
UND WAS ZÄHLT**



20. AGVS-Tagung
**TAG DER SCHWEIZER
GARAGEN 2026**

Dienstag, 13. Januar 2026, Kursaal Bern



Über AGVS



Der Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS) ist der Branchen- und Berufsverband der Schweizer Garagisten. Als Dachorganisation unterstützt er seine Mitglieder mit Dienstleistungen, setzt sich für deren Interessen ein und trägt im Bereich Aus- und Weiterbildung aktiv zur Weiterentwicklung und Profilierung des Autogewerbes bei.

Save the date



Tag der Schweizer Garagen

Di, 13. Januar 2026

Bern

Generalversammlung

Do, 7. Mai 2026

Restaurant Seerausch Beckenried

AGVS Delegiertenversammlung

Mi, 24. Juni 2026

Fribourg

QV Feier Kanton Luzern

Do, 2. Juli 2026

SPZ Nottwil

Bildungsmesse Zebi

5.–8. November 2026

Messe Luzern

Winter-Mitgliederversammlung

Do, 19. November 2026

swissporarena Luzern

IMPRESSUM

Herausgeber

Auto Gewerbe Verband Schweiz
Sektion Zentralschweiz
Ebenaustrasse 14, 6048 Horw
Tel. 041 349 00 20
info@agvs-zs.ch | www.agvs-zs.ch

Texte und Bilder

AKOMAG Corporate
Communications AG, Luzern

Layout

Die Waldstätter AG, Stans

Satz/Vorstufe

Stockerdirect AG, Kriens

Druck

Wallmann Medien und Kommunikation AG,
Beromünster

Auflage

1000 Exemplare

Erscheinungsdatum

Dezember 2025

Titelbild

SwissSkills, Martin Dominik Zemp,
Alex Piazza

Anmeldung
Newsletter

Unsere Website
www.agvs-zs.ch





**AUF HERZ UND NIEREN GEPRÜFTE QUALITÄT
KOMMT BEI KUNDEN BESSER AN.**

Bei Carmarket kommt nur das Beste vom Besten in den Verkauf – geprüfte Qualität von zertifizierten Händlern. Wir freuen uns, wenn wir Sie auch dazuzählen dürfen. Melden Sie sich jetzt an: info@carmarket.ch oder 044 495 27 40

car market
Autos von Profis



FÜR JEDES BEDÜRFNIS **DAS RICHTIGE GARAGENKONZEPT.** JETZT BEI IHRER ESA.

Die Konzeptberater der ESA helfen Ihnen gerne, das richtige Konzept für Ihren Betrieb zu finden. Sprechen Sie einfach mit Ihrem ESA-Gebietsleiter oder kontaktieren Sie Ihre ESA-Geschäftsstelle.

esa.ch

